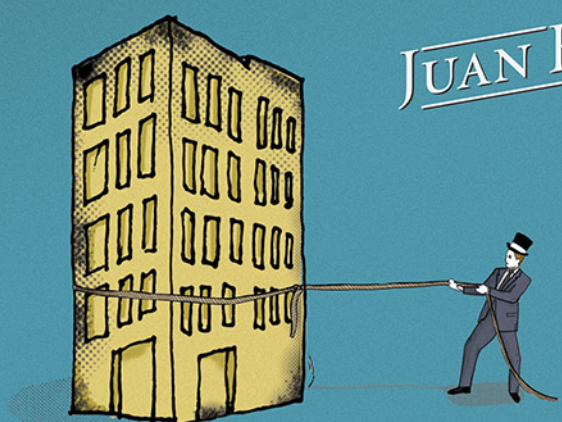
LOS TRUCOS DE LOS RICOS 2

92 TRUCOS PARA COMPRAR INMUEBLES, CREAR TU PROPIO PATRIMONIO Y VIVIR DE LAS RENTAS

JUAN HARO



DEUSTO

Índice

Portada
Sinopsis
Portadilla
Introducción
Sugerencias positivas
Truco 1. Escogen un «personaje» de inmuebles
Truco 2. Siempre un cero más al crearse un patrimonio
Truco 3. Utilizan diez pasos para la compra de un inmueble
Truco 4. Viajan en tren y en avión cada año (ganancias de capital «versus» flujo de efectivo)
Truco 5. Compran inmuebles en el submundo
Truco 6. Huyen de los «cocodrilos» y aprovechan el coste de oportunidad
Truco 7. Aplican trece «bolitas de Navidad» para revalorizar los inmuebles
Truco 8. Utilizan el apalancamiento financiero de otros
Truco 9. La opción de compra con cesión a terceros
Truco 10. Se ponen cortos (venden primero) y se ponen largos (contrato de acuerdos)
Truco 11.Participan en operaciones sin dinero
Truco 12. Tienen su propio equipo para comprar 10, 100 o 500 inmuebles (modelo escalable)
Truco 13. Socio industrial y socio capitalista para adquirir inmuebles...
Truco 14. Compra de inmuebles con préstamos privados (con garantía inmobiliaria)
Truco 15. La fórmula del subarriendo o prestación de servicios (rentas infinitas)
Truco 16. El embajador de inversores o el embajador de

inmuebles...
Truco 17. Crean sociedades con lotes de inmuebles. Modelo C8R8
Truco 18. Inmuebles vacíos (reparto de rentas)
Truco 19. Alquilar con opción a compra para controlar el activo
Truco 20. Compran inmuebles con condiciones resolutorias (pago aplazado)
Truco 21. Buscan solares o casas bajas para crearse un patrimonio con cero euros o poco dinero
Truco 22. El poder de los lofts o los cambios de uso de local a vivienda
Truco 23. Crean patrimonio por el sistemade aportación
Truco 24. Se apalancan con financiación total al cien por cien (indemnización por obra)...
Truco 25. Se aprovechan de la inversión del sujeto pasivo al comprar o vender
Truco 26. Inmueble con escenario a seis meses, un año y tres años
Truco 27. Utilizan el alquiler de habitaciones para maximizar el beneficio
Truco 28. Piensan en segregar o agrupar (la agrupación o la altura posible en cada inmueble)
Truco 29. Vivienda gratis por el mundo. Tres apartamentos en uno
Truco 30. Pasos para invertir en inmuebles y crear tu patrimonio si no eres residente en España
Truco 31. Utilizan fórmulas de rentabilidad para analizar inmuebles
Truco 32. Invierten a través de sociedades (residentes o no residentes en España)
Truco 33. Les gustan los contratos de compraventa con cesión a terceros
Truco 34. Usan la creatividad: salirse del mercado o bicho raro
Truco 35. Buscan inmuebles con problemas o bien vendedores

don «dolor»
Truco 36. Compran inmuebles con mínimo riesgo y máxima rentabilidad
Truco 37. Los diamantes son los contactos
Truco 38. Tienen una bolsa de intermediarios financieros (para comprar y vender)
Truco 39. Estrategia patrimonial en inmuebles (EPI) a cinco años
Truco 40. Terrenos rústicos para avalar, conseguir financiación o permutar por deudas
Truco 41. Permuta de inmuebles para escalar y permuta de otros activos...
Truco 42. Utilizan reformas por cero euros o con aportación de viviendas
Truco 43. Compran créditos hipotecarios
Truco 44. Utilizan negociadores bancarios para comprar activos
Truco 45. Tienen empresas amigas para hacer ofertas de inmuebles
Truco 46. Compran primero con su dinero o con dinero prestado...
Truco 47. Al comenzar el año, estudian su patrimonio neto
Truco 48. Utilizan siete formas para generar ingresos pasivos con inmuebles
Truco 49. La docena de preguntas para el comprador interesado
Truco 50. Ofrecen dos precios al comprar
Truco 51. Compran inmuebles con bitcoins
Truco 52. Antes de comprar, sondean los escenarios de alquiler y venta
Truco 53. IVA al 10 por ciento en lugar del 21 por ciento cuando hacen reformas
Truco 54. Estudian su nivel de endeudamiento para conseguir dinero barato
Truco 55. Analizan y engordan su patrimonio para obtener más financiación barata

Truco 56. Ganan y pierden deprisa
Truco 57. Utilizan el PIN al negociar
Truco 58. Lo primero que recuperan es su dinero
Truco 59. Usan su propia estructura de incentivos a colaboradores
Truco 60. Al comprar inmuebles, utilizan su caja de herramientas para negociar con éxito
Truco 61. Cola larga frente a cola corta. Aman Extremistán
Truco 62. Solomillos «versus» lechugas
Truco 63. Realizan préstamos para evitar tributar dos veces (contrato de arras)
Truco 64. Ceden servicios a terceros (explotación de alquileres, venta de activos)
Truco 65. Diferencian las sociedades patrimoniales de las instrumentales
Truco 66. Empresas con IVA y empresas sin IVA
Truco 67. Aumentan su patrimonio creando empresas conjuntas (socio diamante)
Truco 68. Incluyen diez elementos principales en sus contratos de arrendamiento
Truco 69. Compran los primeros o los últimos inmuebles con apalancamiento
Truco 70. Con los beneficios adquiridos invierten en catorce activos
Truco 71. Invierten en inmuebles vandalizados, sin terminar, ocupados y de renta antigua...
Truco 72. Conocen las opciones de inversión en el sector inmobiliario mediante cuatro formas...
Truco 73. Al construir una casa como inversión, siguen un protocolo concreto
Truco 74. Reforman para alquilar o dejan la reforma para el nuevo inquilino
Truco 75. Utilizan tasadores de confianza y software específico...
Truco 76. Utilizan a su favor los ciclos económicos
Truco 77. Les encantan los alquileres con opción a compra

Truco 78. Se apalancan mediante empresas de seguros de impago...
Truco 79. Tienen en cuenta el templo financiero
Truco 80. Invierten en clubs de inversión de inmuebles
Truco 81. Saben en qué áreas negociar al comprar inmuebles
Truco 82. Compran proindivisos con opción de compra
Truco 83. Sistema «subir el precio/reformar» para generar plusvalías
Truco 84. Método «tesoro»: aportas el inmueble y entras en la operación con un porcentaje
Truco 85. Utilizan el documento de «paralización de venta» o «acuerdo entre las partes»
Truco 86. Buscan promociones con problemas entre los bancos...
Truco 87. Compran a plazos con interés anual como penalización...
Truco 88. Firman contratos de opción de compra con gestión...
Truco 89. Pagan más y suben el precio final...
Truco 90. Compran una parte de la propiedad...
Truco 91. Ofrecen una propiedad como entrada...
Truco 92. Aplican cuatro formas para lograr capital
Bola extra
Epílogo
Agradecimientos
Notas
Créditos

Visita Planetadelibros.com y
descubre una
nueva forma de disfrutar de
la lectura

¡Regístrate y accede a contenidos

exclusivos!

Primeros capítulos
Fragmentos de próximas publicaciones

Clubs de lectura con los autores
Concursos, sorteos y promociones
Participa en presentaciones de libros

PlanetadeLibros

Comparte tu opinión en la ficha del libro
y en nuestras redes sociales:

Sinopsis

Todos aspiramos a construir nuestro propio patrimonio y a generar rentas pasivas. No obstante, no es fácil conseguirlo sin una idea clara de qué, cómo y cuándo debe hacerse. Sin los conocimientos adecuados estamos abocados a cometer errores que pongan en riesgo nuestras inversiones y, aun peor, nuestros ahorros.

En este libro, que recoge las exitosas lecciones del veterano inversor y profesor Juan Haro, conoceremos los trucos para adquirir inmuebles baratos que nos proporcionen unas rentas constantes. Es lo que hacen los ricos. Pero, ¿cómo compran ellos las propiedades? ¿Qué sistemas utilizan? Esto es lo que descubriremos aquí. Porque si ellos pueden, tú también.

El inmobiliario es un sector atractivo para las grandes fortunas porque se trata de un activo patrimonialista. Pero el pequeño inversor también puede canalizar sus inversiones hacia él y generar así sus propias rentas. Ahora, está en tu mano saber cómo se hace y alcanzar el nivel de vida, y la sensación de libertad, que todos anhelamos.

Los trucos de los ricos 2.ª parte

92 trucos para comprar inmuebles, crear tu propio patrimonio y vivir de las rentas

Juan Haro

EDICIONES DEUSTO

Introducción

Existen tres temas tabú de los que rechazamos hablar con normalidad: la muerte, el sexo y el dinero. Y es curioso, porque debería ser todo lo contrario, pues todos tendremos que lidiar en algún momento de nuestra vida (o en muchos momentos) con ellos. Si estás leyendo este libro es porque formas parte de una minoría interesada en que hablemos, sobre todo, de dinero y, en algún momento, de la muerte.

Nada es malo ni bueno: todo reside en cómo lo percibes. El dinero, los ricos, la muerte o las inversiones no son ni una cosa ni la otra, pero vale la pena conocerlas en profundidad porque nos pueden cambiar la vida. Tanto si has leído la primera parte de *Los trucos de los ricos* como si aún no lo has hecho, te recuerdo que soy un enamorado de la libertad, de VIVIR con mayúsculas, de ser libre, de tener pocas ataduras y de disfrutar de la vida. No somos gatos que tienen siete vidas e, independientemente de si crees en la reencarnación o no, es vital vivir al máximo esta única vida que nos han dado.

Parecemos robots programados, todos hacemos lo mismo, trabajamos desde bien jóvenes durante muchos años, disfrutamos poco, con hábitos similares: **la fórmula que denomino 40/40/40: 40 horas trabajando durante 40 años para cobrar una mísera pensión de un 40 por ciento.**

¿Qué necesitas para vivir plenamente tu vida y no seguir los hábitos de un robot? Esto es, mantener tu calidad de vida, disponer de dinero e ingresos constantes para poder dedicar tu tiempo a cosas más interesantes:

- Pasear con tu familia.
- Viajar.

- Crear nuevos negocios o inversiones.
- Pintar o dedicar muchas más horas al día a tus pasatiempos.
- Estar con las personas a las que quieres.
- Ir al cine, al teatro, al fútbol o a donde quieras sin ataduras.
- Etcétera.

Ésta es la razón por la que voy a hablarte con franqueza sobre mis veinticinco años de inversiones en inmuebles y sobre cómo me han dado la libertad y el tiempo para poder dedicarme a todo lo que me apasiona. **Mi objetivo es que tú también puedas igualmente construir, a través de los inmuebles, tus propios «acueductos» para que, una vez instalados, te proporcionen dinero constantemente.** Así obtendrás la libertad. Eres libre cuando eres dueño de tu tiempo, pero si tu tiempo depende de otros o de lograr dinero, entonces, ¡lagarto, lagarto!

Aprendemos mejor gracias a anécdotas, historias o relatos que nos hacen pensar. Éste es mi objetivo: que pienses, reflexiones y llegues a tus propias conclusiones para virar tu barco (vida).

Ya lo decía Sócrates: «No puedo enseñar nada a nadie. Sólo puedo hacerles pensar».

Recuerdo con cariño la historia que me contó mi amigo y maestro Fernando Moreno:

> Imagina que vas de noche con tu coche por una carretera solitaria y, de repente, aparece un ovni y te monta a la fuerza en la nave. Te lleva a otro planeta lejos de la Tierra, donde también existe la vida. Te deja allí, pero te advierte que volverá a por ti. Puede ser que te recoja en un día, en un año o en quince, pero seguro que volverá a por ti.
>
> Entonces mi amigo me preguntó:
>
> —¿Qué harías en dicho planeta sabiendo que el ovni volverá? ¿Trabajarías en algo que no te gustase? ¿Hipotecarías tu vida durante treinta años para pagar una casa? ¿Trabajarías nueve horas al día? ¿Te preocuparías por tu trabajo o por no tenerlo sabiendo que el ovni regresará?
>
> —Lógicamente —le respondí—, diseñaría mi vida de otra

forma más constructiva para vivir al máximo.

Finalmente, Fernando me dijo:

—¿Sabes ya qué representa el ovni?

—No te entiendo, Fernando —contesté.

—El ovni es la muerte y va a venir a por todos nosotros.

Esta inocente historia me la explicaron hace ya muchos años, pero me hizo reflexionar sobre algo muy cierto: no sabemos cuánto tiempo nos queda. **Todos somos ET: enfermos terminales.** Somos como los yogures: tenemos fecha de caducidad.

Por tanto, necesitamos resolver la asignatura del dinero, financiar nuestro estilo de vida cuanto antes para poder VIVIR, con mayúsculas, y destinar cada hora a aquello que nos haga felices. Los ricos lo saben y por este motivo tienen hábitos y creencias muy diferentes al resto. Mi deseo es que copies y mejores los trucos que más te ayuden a transformar tu vida.

Hablando de transformación. Todo se transforma, y es así como crecemos.

No podemos lograr diferentes resultados haciendo exactamente lo mismo, es lógico. Si pones en práctica algunos de los trucos de este libro (o de la primera parte, mi libro anterior), se producirá en ti una transformación.

Esta anécdota refleja la importancia de cambiar para lograr nuestras metas:

Un grupo de jóvenes universitarios llegaba tarde a clase todos los viernes. Cansado de esta situación, un día el profesor les preguntó:

—Contadme, ¿por qué llegáis tarde cada viernes?

Luis, el cabecilla del grupo, contestó:

—Mire, profesor, es que nos vamos los jueves a tomar copas y, como tardamos mucho en ligar, al final volvemos cansados y muy tarde. Por eso llegamos tarde.

El profesor, sorprendido, quiso seguir indagando.

—¿Conseguís ligar?

—No. Por ese motivo, hartos de intentarlo, se nos pasan las horas, nos acostamos tarde y cada viernes llegamos los últimos a clase —dijo de nuevo Luis.

—Vale, hagamos un trato —les dijo el profesor—. Yo os enseño a ligar y vosotros me prometéis que llegaréis antes los viernes.

—¿Que usted nos enseñará a ligar? —exclamaron algunos de

los alumnos.

—Eso es —afirmó el profesor—. Pero tenemos que firmar un contrato donde ambas partes ganemos algo.

Así sucedió y firmaron un contrato para comprometer su acuerdo por escrito.

Una vez firmado el contrato, el tutor les dijo:

—Os enseñaré cómo se liga: coged una hoja en blanco y poned todos los atributos de vuestra chica ideal, cómo es, las características que tiene, qué os gusta de ella. ¡Explayaros todo lo que queráis!

Cuando terminaron, el profesor les pidió que diesen la vuelta a la hoja y que escribiesen ahora cómo debería ser el chico del que esta supuesta chica maravillosa se enamoraría. ¿Qué atributos debería tener el chico para que hiciesen una buena pareja, para que ella se fijase en él?

Todos escribieron en silencio.

Una vez hecho, uno de los jóvenes exclamó en voz alta:

—¡Pero, profe, ése no soy yo!

Y el profesor les contestó:

—¿Veis? Eso es lo que os falta: transformaros en ese tipo de chico que será el ideal para que la chica que habéis imaginado se fije en vosotros.

Todo sucede cuando te transformas, cuando cambias, cuando visualizas, cuando reflexionas. Has dado el primer paso eligiendo este libro, ahora toca comenzar dicha transformación para que logres lo que pone en el subtítulo: «92 trucos para comprar inmuebles, crear tu propio patrimonio y vivir de las rentas». Éste es mi deseo: que vivas la vida que sueñas y que los inmuebles financien tu calidad de vida para que sigas siendo feliz.

¡Que así sea!

Recuerda esta frase de John Templeton: «Es imposible tener una rentabilidad superior a la mayoría si no haces algo diferente a lo que hace la mayoría».

Bienvenido a este nuevo viaje juntos. ¡Empezamos!

#LosTrucosDeLosRicos2

El ser libre es aquel que es dueño de su tiempo,

de su día, de su agenda.

@juanharo

Sugerencias positivas

Si me lo permites, deseo darte un conjunto de sugerencias para que puedas aprovechar al máximo este libro. Todo en la vida es inversión:

- A lo que dedicas tu tiempo.
- Donde pones tu energía.
- Cuando te relacionas con alguien.
- Cuando compras cualquier objeto.
- Cuando viajas.
- Cuando compras y/o vendes.
- Cuando inicias un negocio.
- Cuando hablas con alguien.
- Cuando abres una cuenta bancaria.
- Cuando eliges ver una película.

Todo es inversión porque esperas un retorno, un beneficio (de un tipo u otro), por eso la vida es inversión. Si inviertes (eliges) bien, podrás recoger los frutos. Con estos trucos yo te ayudaré a que revoluciones tu vida y a que inviertas de la mejor manera posible, a que tomes las mejores decisiones (la vida son decisiones, y éstas arrojan resultados).

Has adquirido este libro y esperas un retorno (como en toda inversión). Por este motivo, permíteme darte nueve sugerencias positivas para sacarle el máximo aprovechamiento a este «viaje»:

1. **NN-NC:** «no me niegues ni me creas», es decir, experimenta, practica. No emitas prejuicio alguno. Normalmente, somos muy dados a criticar, destruir o

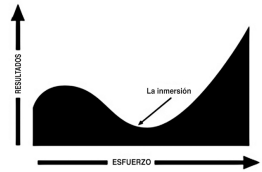
enjuiciar algo, incluso si lo hemos vivido, pues eso deja una cicatriz en nosotros. Recuerda que hay muchos caminos para lograr un objetivo. Como decía George Carlin: «No sólo le enseñes a tu hijo a leer, enséñale a cuestionar lo que lee. ¡Enséñale a cuestionarlo todo!».

2. **Tira del hilo:** muchos de los trucos quizá no los pongas en práctica este mismo año, pero hay otros que te animarás a llevarlos a la práctica, a experimentar con ellos. ¡Bravo! Así que ahora te toca «tirar del hilo», es decir, buscar más información para llevarlos a la práctica.
3. **Si este libro te engancha (deseo que así sea), recuerda leer la primera parte de *Los trucos de los ricos*:** encontrarás 92 trucos más para hacer crecer tu dinero, proteger tu patrimonio y reducir tus impuestos legalmente.
4. **Acción y práctica:** mover una carreta o cualquier objeto cuesta mucho al principio, pero cuando ya está en movimiento, la fuerza que tienes que aplicar es mucho menor. Te animo a que te lances a la acción. Hay mil excusas, pero también poderosas razones para que apruebes la asignatura del dinero: vivir la vida que deseas.
5. ***Mastermind*:** crea un pequeño grupo de tres a ocho personas para poder avanzar exponencialmente en vuestro aprendizaje. Podéis reuniros por videoconferencia o presencialmente; el objetivo es que todos podáis ir avanzando gracias a que cada uno se podrá especializar en ciertas tareas específicas. En estas reuniones quincenales podéis exponer en grupo las averiguaciones o la información extra, así como las acciones realizadas. De esta forma, el aprendizaje es más divertido.
6. **No estás solo:** lo bueno del libro es que cuando decidas

crear tu patrimonio, vivir de las rentas, comprar inmuebles sin dinero o cualquier objetivo que tengas, tendrás a todo mi equipo y mis empresas para atenderte. No soy un teórico, sino que llevo desde hace años ayudando a empresas, personas de todo tipo a que compren, vendan inmuebles y construyan un patrimonio que les permita vivir de las rentas. Por tanto, ya sabes: nos tienes a todos a tu disposición.

7. **Autoridad y trucos reales:** lo que vas a aprender no es fruto de la casualidad o de algo que me han contado. Llevo más de veinticinco años comprando y vendiendo inmuebles, creando patrimonio tanto para mí como para otros inversores como tú. He tenido agencias inmobiliarias y realizado más de tres mil operaciones inmobiliarias. Sigo aprendiendo, y sigo comprando y vendiendo activos. Esto lo digo con total humildad, porque siempre estaré aprendiendo hasta que me muera, pero también quiero recordártelo para que sepas que los trucos de este libro se han puesto (siguen poniéndose) en práctica. Son reales.
8. **Gráfica de resultados y esfuerzo:** es importante recordar lo que nos enseña el gran gurú Seth Godin cuando nos habla de lo que sucede cuando una persona empieza un negocio, proyecto o aprendizaje. Si coges una gráfica y comparas los ejes de esfuerzo y resultados, obtendrás esta curva:

Figura 1. Gráfica de resultados y esfuerzo



Al principio puedes ver ciertos resultados, algo de optimismo por los resultados iniciales y por la adquisición de nuevos conocimientos; a continuación, aparece un posible bajón o «inmersión», donde pones esfuerzo, pero casi no aparecen resultados. Es en este punto donde mucha gente tira la toalla, es cuando abandonan. Pero si aguantas, si persistes, como puedes ver en la figura 1 los resultados suelen llegar después. Por tanto, mantente enfocado y recuerda esta gráfica.

10. **Más información, material extra y mucho más.** Si deseas dar un paso más, recuerda que encontrarás más recursos en <www.lostrucosdelosricos.com>; cientos de vídeos aquí: <https://www.youtube.com/juanharopuntocom>, y cientos de audios aquí: <https://www.podomatic.com/podcasts/juanharo>.

En esta vida todo se mide por los resultados, nos guste o no. Soy una persona pragmática y es fácil perderse entre tanto ruido: deseos, buenas promesas, el futuro idílico y tantas cosas que nos distraen. Pero al final, toda persona, todo emprendimiento u objetivo arroja unos números. Si algo no te funciona, hay que soltarlo; si dejas de medir algo, no sabes qué está sucediendo. Nos apegamos a resultados mediocres y esto no es malo del todo, pero lo peor es que te quita tiempo para ir a por negocios mejores.

Existen dos tipos de negocios:

1. **Negocios excelentes.** Puede ser que los hayas construido o bien que los hayas comprado. En definitiva, los

conservas mientras ves que te son rentables, que suben las acciones (su valor) a la par que los ingresos.

2. **Negocios mediocres.** Sin una expectativa económica favorable y con unos resultados que «ni fu ni fa».

Hay que huir de los segundos. Sí, yo mismo he tenido que empezar nuevos negocios muchas veces, pero de no haberlo hecho, seguiría teniendo unos números bajos. Esto respondió, con una sonrisa maliciosa, el financiero y asesor estadounidense Bernard Baruch cuando le preguntaron cómo lo había hecho: «Siempre vendí demasiado pronto».

Da igual cuál sea tu punto de partida: tu edad, el capital o el patrimonio con el que arrancas. Lo relevante es tener un deseo ardiente (querer pasar a otro nivel), cierto conocimiento experto práctico, alguien que te guíe (que haya recorrido el camino) y una hoja de ruta simple. No te dejes guiar por el entorno, por quien diga que esto es imposible, que existe un riesgo brutal y mil excusas más. Lo que te decía anteriormente: NN-NC, no me niegues ni me creas.

Todos conocemos personas que lo han perdido todo, independientemente de su edad, y luego lo han recuperado e incluso multiplicado. Por supuesto que hemos sufrido pérdidas en inversiones, cicatrices profundas por estafas o malas recomendaciones, pero esto nos debe animar a conocer cómo evitar que nos vuelva a suceder, a invertir en nosotros, aprender, mejorar y practicar (todo junto). Aquí tienes un ejemplo real.

En el año 1995 mi mujer y yo compramos nuestra primera vivienda cerca de Madrid. Era una vivienda nueva que estaba en fase de construcción. Al cabo de un año, la promotora quebró y perdimos todos nuestros ahorros. Lo mismo les ocurrió a ciento cuarenta familias que habían comprado. No teníamos casa y decidimos averiguar más sobre el mundo inmobiliario y aprender qué sucedía en este sector. Fue nuestro comienzo, gracias a que existió un problema concreto y a que supimos darle la vuelta a la situación. Podíamos haber decidido huir de los inmuebles o

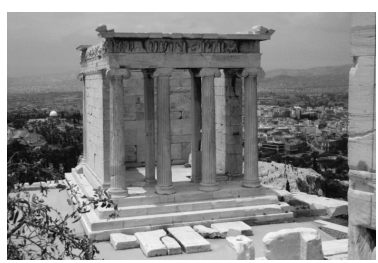
desconfiar de todo el mundo, pero elegimos aprender y dedicarnos a este fascinante mundo.

Con respecto al capital con el que cuentas o tu patrimonio actual, debemos recordar que hay que mimar nuestro «templo financiero», que está compuesto por cuatro columnas (figura 2):

1. **Tu fuente principal y actual de ingresos** (si no tienes ingresos, no pasa nada, pues tienes el principal y más importante de los activos, el más escaso, el tiempo).
2. **Inmuebles** (para generar más ingresos, rentas pasivas que te permitirán diversificar en otras columnas).
3. **Bolsa, criptomonedas, mercados financieros.**
4. **Negocios, empresas, internet.**

Intenta hacer crecer estas columnas para poder tener salud financiera, libertad, tranquilidad y, por ende, mayor calidad de vida.

Figura 2. Nuestro templo financiero está formado por cuatro columnas



Antes de acabar la relación de sugerencias positivas, **quiero incidir en que cuando utilizo la palabra *ricos*, no me estoy refiriendo a los ricos que nos venden los medios de comunicación** o este sistema, en el que te hacen creer que son los malos, codiciosos y perversos. Seguramente existan, pero yo me refiero a un selecto grupo de ricos que tuve el placer de encontrar durante mi quiebra financiera personal, quienes me ayudaron a ver

el mundo, la vida y los negocios de otra manera. Estos ricos no presumen de lo que tienen, son discretos, utilizan un conocimiento muy práctico e inteligente. Saben cómo apalancarse y lograr muchos de sus objetivos caminando a contracorriente.

Si estás preparado, es el momento de comenzar con la lista de 92 trucos que utilizan los ricos para mejorar nuestra calidad de vida. Escoge los que mejor se adapten a ti.

#LosTrucosDeLosRicos2

Si un problema puede ser resuelto con dinero, no es un problema, es un gasto. Los ricos aman los problemas porque los convierten en oportunidades, y éstas, en una máquina de hacer dinero.

@juanharo

Truco 1

Escogen un «personaje» de inmuebles

En mi libro anterior, *Los trucos de los ricos*, explicaba cómo los ricos utilizan el truco 14: «Los ricos empiezan por el final». En dicho apartado, comentaba la importancia de tener claro lo que uno desea conseguir, construir los detalles y ver el final de cualquier proyecto, negocio o inversión. Es decir, la estrategia, poner en un papel o en un documento en línea los escenarios posibles y la inversión necesaria de tiempo, energía, dinero y esfuerzo, así como los recursos necesarios.

Estamos diseñados y acostumbrados a hacer, a trabajar, a ser máquinas. Son hábitos que tenemos, pero un rico, antes de dedicar su tiempo a cualquier área, estudia muy bien la estrategia y su personaje.

La estrategia consiste en crear una serie de acciones muy meditadas y encaminadas hacia un fin determinado. Los ricos invierten tiempo en crear estrategias y hojas de ruta. Ahora hablemos de los personajes. Un personaje es como tu rol profesional, como si se tratase de un gran bazar donde puedes elegir en qué quieres convertirte. Es vital elegirlo bien, tomarse su tiempo y pensar cómo te sientes cuando lo eliges. Dentro del mundo del patrimonio, las rentas y los inmuebles, tienes muchos tipos de personajes.

Algunos de ellos te sonarán:

- Especialista en locales, *lofts* y naves.
- Especialista en suelo urbano, parcelas y suelo industrial.
- Agente inmobiliario focalizado en viviendas.

- Reformista.
- Experto en viviendas de lujo.
- Especialista en alquiler turístico.
- Especialista en hoteles y residencias.
- Especialista en *personal shopper* (servicios que quieras brindar a compradores).
- Inversor en inmuebles.
- Y muchos más que encontrarás en la figura 3 al final del truco. Elige el tuyo.

Es importante no querer abarcar todo tipo de actividades; al contrario, **conviene focalizarse y ser mejor en un reducido nicho de mercado**. No es positivo ofrecer diferentes activos, como viviendas, hoteles, locales o garajes, pues tendrás que lidiar con clientes muy diversos. Si, por ejemplo, te especializas en el personaje «lotes de viviendas», podrás vender lotes de viviendas a inversores, fondos de inversión y empresas que compran decenas o centenares de inmuebles. De este modo, conocerás mejor las necesidades de todos ellos al coincidir en un único tipo de viviendas por lotes.

La estrategia y la elección del personaje son vitales para tu éxito, y esto conllevará una labor de investigación previa. Saber y conocer más aspectos sobre cómo son, cómo trabajan, cómo viven y qué es lo que los motiva.

Para la elección de tu personaje, contesta a estas siete preguntas:

1. ¿Qué me gusta de dicho personaje?
2. ¿Qué tipo de operaciones hace y qué ingresos medios produce?
3. ¿Me veo dentro de cinco años realizando operaciones similares?
4. ¿Cómo viven estos «personajes/profesionales» similares?
5. ¿Por qué elijo este personaje?

6. ¿Está en consonancia con la creación de mi patrimonio personal? ¿Me ayuda a vivir de las rentas o a la creación de importantes plusvalías?
7. ¿Cuál es el ingreso medio por operación?

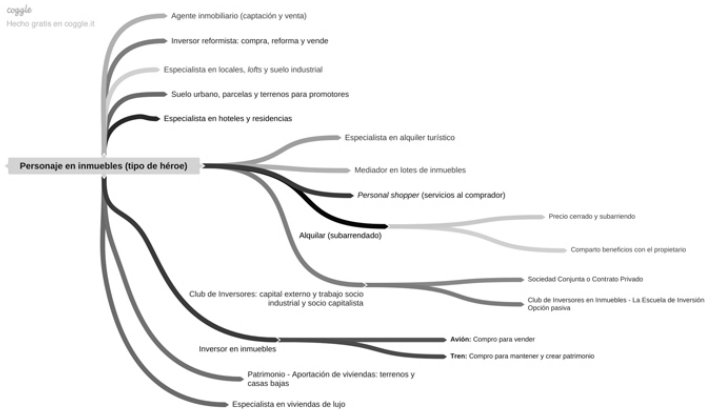
Otro aspecto positivo de la especialización es que podrás reforzar tus contactos a la hora de encontrar tanto oferta (lotes de activos) como demanda (clientes potenciales). Es similar a lo que comentaba en el truco 81 del primer libro: «Aplican la escala del conocimiento», en el que digo que debes mejorar o reforzar aquello en lo que tu puntuación es de 8, 9 o 10. La más alta. Ahí lograrás hacerte un hueco en el mercado y ganarás más dinero con menos operaciones inmobiliarias.

Una vez elegido el personaje, toca «enamorarse» y empezar a «vivir» como si ya lo fueses. Enamorarse es conocer todo lo que puedas de dicho personaje.

Para ello, necesitas empezar a contactar con personas que llevan años haciendo miles de operaciones de este tipo. Por eso lo llamo «enamorarse», hay que ver qué saben, cómo trabajan, cómo piensan, qué les gusta de su profesión, qué tipo de operaciones hacen, cómo las desarrollan, etc. En definitiva, respirar como lo hacen ellos. Esto acelerará tu formación y estarás más preparado para empezar a generar ingresos del tipo que hayas elegido.

Y «vivir» como si ya lo fueses es literalmente empezar a creerte que eso es para ti, ese tipo de vida, el tipo de personaje elegido. Empieza a actuar como ellos, como si pegases un salto en el tiempo y te encontrases ya siendo uno de ellos.

Figura 3. Tipos de personajes en inmuebles (tipos de héroes)



#LosTrucosDeLosRicos2

La confianza es clave para invertir en inmuebles y para muchas cosas en la vida. La confianza es como tener fichas de un casino: cuantas más tengas, más posibilidades tendrás de ganar.

@juanharo

Truco 2

Siempre un cero más al crearse un patrimonio

Arrancamos este truco con una frase y con la anécdota del «pájaro tranquilo». La frase es del inversor y filántropo Louis Glickman: «La mejor inversión en la tierra es tierra», y esto me recuerda lo que el padre de un socio mío (JB) le dijo hace años: «No puedes vender aquello que no es tuyo».

Ésta es la magia de los inmuebles, del patrimonio inmobiliario: posees una parte de la tierra, puedes vender sólo aquello que te pertenece. No hay dos inmuebles iguales, cada uno ocupa su espacio, tiene su inscripción registral, es algo finito. Al ser tuyo, puedes explotarlo, puedes revalorizarlo hasta lograr venderlo por un precio mayor. Te pertenece.

Todo esto lo hace sumamente atractivo.

Vamos ahora con la anécdota del «pájaro tranquilo»:

> En un bosque cualquiera habitaban muchos pájaros, pero había uno que llamaba mucho la atención. Jamás se alteraba, siempre estaba posado en la misma rama, donde pasaba largas horas. Se le conocía como el pájaro tranquilo. Muchos posaban sus ojos en él.
>
> Un día, un pájaro no pudo más y decidió acercarse a él para preguntarle lo siguiente:
>
> —Hola, amigo, no sé si lo sabes, pero en este bosque te llaman «el pájaro tranquilo». Siempre te vemos con una paz fuera de lo normal, nada te altera: ni una moto que pasa haciendo todo ese ruido cerca de nosotros, ni un temporal, ni un grupo de adolescentes que gritan. Nada. Tú siempre estás así. ¿A qué se debe?
>
> El pájaro tranquilo lo miró de arriba abajo y con una enorme sonrisa le dijo:
>
> —Pues es sencillo, siempre estoy así por dos razones, la primera es la que denomino el «efecto estadístico», y quiere decir

que de cada diez cosas que nos preocupan, sólo sucede una. Por tanto, no vale la pena preocuparse. Y la segunda es la que más me gusta y se llama «tengo alas», es decir, «si algo se pone feo, puedo volar».

Y éste es mi mensaje, amigo lector: tú también tienes alas, aunque no las veas. Siempre tenemos un baúl dentro de nosotros lleno de superpoderes. No puede ser de otra forma. De hecho, al leer, al formarte, estás potenciando tus alas para ser «libre», para vivir de las rentas y como siempre has querido. Para esto son los inmuebles: para darte libertad, tranquilidad y comprar tiempo.

Ahora vamos con el truco 2: «Siempre un cero más al crearse un patrimonio». Nuestras expectativas forjan nuestra realidad. No puede ser de otra forma. Cuando tú piensas en vivir de las rentas, o deseas comprar o financiar la compra de un inmueble para alquilarlo, normalmente estás pensando en uno o dos inmuebles a lo sumo. De hecho, construyes tu mundo basándote en esas cifras: uno o dos inmuebles. Te imaginas reformándolo, decorándolo, alquilándolo y gestionando las incidencias tú mismo para ahorrarte unos euros.

Y todo eso es perfecto. Pero si pones en práctica este truco, toda tu realidad cambiará. Efectivamente, te estoy pidiendo que le pongas un cero más**. Ya no son uno o dos inmuebles, sino diez o veinte inmuebles. Alquilar diez o veinte inmuebles ya es jugar en otra liga**, ya debes construir tu mundo de nuevo. Ya no ves tan sencillo ocuparte tú mismo de la gestión, de las incidencias. Es más..., no hace falta que me lo digas: «No te lo crees».

Te comprendo. Acaban de tambalearse todas tus creencias. No puede ser verdad. La estrategia lo es todo: si quieres crear un patrimonio, vivir de las rentas o ser libre, debes realizar tu estrategia inicial basándote en «un cero más». Pensar, diseñar y trabajar en diez o veinte inmuebles, para luego seguir creciendo. ¿Por qué no? ¿Qué te lo impide?

¡Aggggghhh! Sí, el dinero, crees que no sabrás hacerlo, que no tienes tiempo, que es imposible. Pero sí es posible, y yo te ayudaré con estos 92 trucos. Recuerda este orden, **hay que empezar por la estrategia y pensar en crear tu propio parque de diez o veinte**

viviendas. Un cero más debe ser siempre tu máxima.

Porque cuando piensas en un cero más, todo cambia: ya no se trata de trabajar muchos años para lograr unos ahorros y comprarte una vivienda para alquilarla. Ahora toca ponerse serio, toca pensar en grande y, sobre todo, toca pensar en sistemas, en crear una máquina de hacer dinero. **Para mí los inmuebles son máquinas que ponen dinero en nuestros bolsillos. Punto.** Mas allá del apego que puedas tener hacia tus casas. Pero al pensar en un cero más, podrás pasar al siguiente nivel. Ya no tienes que hacerlo tú todo, hay que sistematizar, protocolizar y apoyarte en un equipo directo o indirecto. Lo iremos viendo en trucos sucesivos.

Pero recuerda, si quieres ser libre, toca pensar en un cero más, lo vuelvo a decir. Y sí, tendrás que salirte de la ecuación: no podrás gestionar tú solo quince inmuebles, lograr que cada uno te aporte rentas recurrentes y que te permitan ser libre, financieramente hablando.

Hoy en día (lo veremos en el truco 5), puedes encontrar viviendas por 20.000 o 25.000 euros que podrán ser alquiladas por unos 325 euros. Esto supone más de un 12 por ciento de rentabilidad anual (que es una gran rentabilidad). Es decir, por 100.000 euros tendrás cuatro inmuebles. Ya sé que no serán inmuebles en una gran ciudad, pero eso da igual. Los números son números. **Y no debemos olvidar nuestro objetivo doble: crear un patrimonio y vivir de las rentas.**

Si combinas varios de los trucos mencionados en este libro, lograrás lo que muchos otros han conseguido: tener un gran patrimonio en inmuebles antes de cinco años. Hay que combinar diferentes estrategias. Pero todo comienza con esto mismo, la estrategia patrimonial en inmuebles que veremos en detalle en el truco 39 de este libro. ¡Paciencia, amigo lector! Todo llega. Gracias por seguir a mi lado.

Terminemos este truco con una pregunta para ti: ¿cuántos inmuebles quieres lograr y en qué tiempo? Para contestar a esta pregunta, te ayudará definir qué rentas deseas obtener cada mes de forma automática. Imaginemos que el importe que quieres ganar

mensualmente es de 2.400 euros; si esta cifra la divides por una media de 400 euros (alquiler mensual por vivienda), nos da el resultado de unas seis viviendas. Es decir, puedo ponerme como primer objetivo lograr seis viviendas en uno o dos años para luego continuar escalando. Esto me proporcionaría unos ingresos mensuales brutos de 2.400 euros al mes y un patrimonio de 210.000 euros (seis viviendas valoradas oficialmente en unos 35.000 euros cada una). Yo las habría comprado por 25.000 euros cada una: 150.000 euros. Es decir, con un descuento de un 40 por ciento con respecto al mercado.

Ahora te toca a ti definir tus objetivos y añade después un cero más. Te gustará el resultado, sin duda. Piensa en grande, amigo lector.

#LosTrucosDeLosRicos2

El 80 por ciento del éxito de un inversor en inmuebles es mentalidad, y el otro 20 por ciento, dinero o capital. Mucha gente tiene lo contrario: mucho dinero y poca mentalidad, por ese motivo terminan perdiéndolo.

@juanharo

Truco 3

Utilizan diez pasos para la compra de un inmueble

Los ricos utilizan hojas de ruta, sistemas y protocolos para todos sus negocios. Me encanta la frase de Antoine de Saint-Exupéry: «El mundo entero se aparta cuando ve pasar a un hombre que sabe adónde va». Y así es, es vital tener claro dónde apuntar y definir los pasos para lograrlo.

Existe la **«escalera profesional»**, compuesta por cinco escalones, muy extendida entre casi toda la población. Parece como si todo estuviese programado para que la sigamos todos. Los cinco escalones son:

1. Cuenta ajena, tener una nómina. Normalmente entre los veinticinco y los treinta y cinco años.
2. Autónomo. Facturar y tener el control de nuestro tiempo. Ser más independientes. De los treinta y cinco a los cuarenta y cinco años.
3. Pequeño negocio o sociedad. Ya tenemos nuestra empresa pequeña o grande. De los cuarenta y cinco a los cincuenta y cinco años.
4. Patrimonio. Pensamos en la importancia de tener patrimonio para que financie nuestra calidad de vida al jubilarnos. De los cincuenta y cinco a los sesenta y cinco años.
5. Jubilación. Descanso, libertad, jubilación y ser dueños de

nuestro tiempo. A partir de los sesenta y cinco años.

Esta escalera no quiere decir que todos sigamos estos pasos a lo largo de nuestra vida, para nada. Pero es cierto que pensamos en ellos, muchos la siguen, excepto los ricos. Ellos se centran (tengan la edad que tengan) en el cuarto peldaño de la escalera, en crear patrimonio para lograr cuanto antes el punto cinco: comprar tiempo, ser libres, financiar su calidad de vida gracias a las rentas que les proporciona su diferente patrimonio, entendido como rentas anuales o mensuales, flujos de efectivo, negocios, participaciones en empresas, acciones.

¿Y si pensamos más en crear «acueductos» que en «llevar cubos» de agua? Un acueducto lo creas una vez y lleva un buen caudal de agua de un punto a otro. Cobras siempre por ello. Eso es patrimonio. Llevar «cubos de agua» es cobrar por hacer un trabajo, es decir, lo que ocurre en casi todas las profesiones: informático, abogado, ingeniero, cirujano, mecánico, etc. Pocos se enfocan en «acueductos», en crearse un patrimonio.

¿Entiendes ahora por qué me gustan tanto los inmuebles y deseo que a ti también? Es patrimonio, es una fuente de ingresos a corto y a medio plazo. Justo lo que queremos: un acueducto.

Definamos dos procesos a la hora de comprar inmuebles. Uno antes de comprar el inmueble y otro después de la compra.

¿Qué debemos tener en cuenta antes de adquirir nuestros inmuebles?

Los diez aspectos relevantes que nosotros seguimos cuando compramos inmuebles son los siguientes:

1. **Ubicación.** Para nuestro objetivo no es relevante la ubicación, es decir, nos da igual si está en un barrio a las afueras, en un pueblo de 5.000 habitantes o bien en una ciudad grande. Lo que necesitamos saber es si existe demanda de alquiler y compradores potenciales. Para ello examinamos las fotos del exterior, las del interior y los

planos, si los hay. Examinamos la zona, el barrio y el tipo de gente que vive. Este primer paso hay que adaptarlo al tipo de inmueble que buscas adquirir; podrían ser garajes, locales, terrenos, etcétera.

2. **Informe de valoración.** Existen muchos programas de valoración de inmuebles en línea, como Urbandata o Datavenues. Los utilizamos para conocer qué precios medios de venta o de alquiler existen en la zona, así como otros datos de población, inmuebles en la zona y otros datos de interés para todo comprador/inversor. Este informe de valoración no es oficial, no se trata de una tasación, pero nos ayuda como en una primera criba. Lógicamente, entre el precio del informe y el precio de venta que nos ofrecen debe existir una diferencia de más de un 25 por ciento para que nosotros nos fijemos en la posible adquisición del activo.
3. **Números iniciales y visita al inmueble.** Estudio rápido de rentabilidades medias tanto de alquiler como de venta, independientemente de si vamos a vender pronto o no el inmueble. Es importante conocer qué rentabilidad me aportará si lo alquilo o si lo vendo. Igualmente, toca reconocer qué tipo de demanda existe: alta, media o baja. ¿Qué ahorro supone adquirir este activo? Si los números nos aportan buenas noticias, entonces vamos a visitar el inmueble para revisar de primera mano cómo se encuentra por dentro, ver la zona y escuchar nuestra intuición.
4. **Informe de venta de una agencia de la zona.** Si los tres primeros pasos nos dan la razón, entonces pedimos a una agencia de la zona donde se encuentra el inmueble un informe o un correo electrónico donde nos aporte el precio rápido de venta. Atención: no debemos decir a qué

importe estamos comprando. La agencia debe tener experiencia real en la venta de dicho activo en su zona de trabajo, y le preguntaremos: «¿En qué precio me venderías este inmueble antes de tres meses, según tu experiencia?». Todo esto por escrito. Crear vínculos con diferentes agencias te ayudará a encontrar los mejores colaboradores.

5. **Oferta de compra: dos opciones.** Suponiendo que todo siga siendo positivo, el quinto paso supone realizar una oferta de compra por el inmueble. Como siempre digo: «mejor por escrito y aportando dos opciones, dos precios». Por ejemplo: «ofrezco 120.000 euros con pago total antes de un mes en notaría o bien 142.000 euros si es con pago aplazado (40 por ciento ahora y 60 por ciento antes de un año con condición resolutoria). Esta forma de pago es segura para el vendedor, porque, en caso de no cumplir lo establecido, recupera el inmueble. Todo esto debe ser realizado en notaría. Esta forma es ventajosa para ambas partes porque a nosotros no nos descapitaliza y el vendedor consigue más dinero. Otra posibilidad con dos precios: 100.000 euros escriturando antes de treinta días o 115.000 euros escriturando antes de seis meses. Esta fórmula sirve para tener el control del activo y poder chequear el mercado y pedir financiación, en definitiva, ganar tiempo.
6. **Segunda visita de los inmuebles.** Si la oferta es aceptada o está cerca de serlo, conviene visitar el inmueble otra vez. En esta segunda ocasión, por parte de la agencia que vaya a comercializarlo. Recuerda que debemos subcontratar todo el trabajo porque nuestra mente está en lograr un gran parque de viviendas o inmuebles (siempre un cero más).

7. **Dosier de rentabilidad.** En este paso, toca analizar los números y rentabilidades tanto a seis meses, como a uno, tres y cinco años, independientemente de lo que queramos hacer con el inmueble. Esto nos aportará claridad. Es decir, qué ingresos nos deja el activo si lo vendemos a los seis meses, a un año, a tres o bien a cinco. No se trata de mantener siempre el activo, a veces interesa más vender a los pocos meses y volver a mover el dinero. Pero seguro que nos dará más perspectiva diseñar varios escenarios. En el caso de esperar uno o varios años, se producen varias rentabilidades que suman atractivo a la inversión:

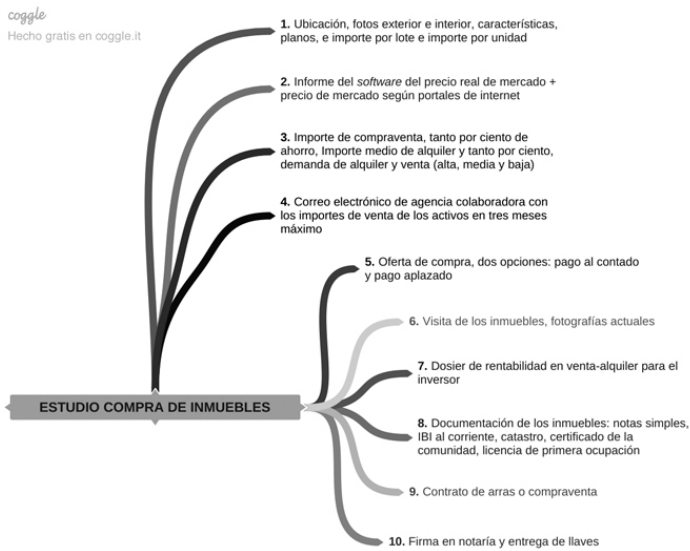
    h. Rentabilidad propia del sector, que suele ser de un 2 a un 5 por ciento anual.
    i. Rentabilidad por alquiler mensual.
    j. Rentabilidad por entregar un inmueble alquilado (si lo vendemos a un inversor).
    k. Rentabilidad por haberlo comprado anteriormente con un descuento superior al 25 por ciento.
    l. Rentabilidad por la venta propiamente del activo.

13. **Documentación del inmueble.** Nota simple del Registro de la Propiedad (vía internet o en el mismo registro) para revisar qué cargas tiene. Y ya cuando preparemos la compra en notaría, necesitaremos lo siguiente: recibos de contribución (IBI) de los últimos diez años, descripción del catastro, certificado de la comunidad de que se está al corriente, certificado energético, licencia de primera ocupación (si es vivienda nueva).
14. **Contrato de arras o reserva.**
15. **Firma en notaría y entrega de llaves.** Al ser tú el comprador, éste será un gasto que tendrás que abonar.

Por ello te recomiendo que elijas una notaría de confianza, alguien que mire por tus intereses y te informe de todo. Un buen notario o un oficial de la notaría son piezas clave en la construcción de tu patrimonio. Aquí es importante conocer las opciones fiscales para ahorrarte miles de euros. Consulta con tu gestor.

Aquí tienes un diagrama para que veas de forma clara y sencilla los diez aspectos relevantes a la hora de comprar inmuebles:

Figura 4. Estudio compra de inmuebles



Ahora sigamos con el segundo proceso: los diez pasos tras haber comprado el inmueble.

1. **Firma en notaría y recogida de llaves.** En este paso, conviene tener claro qué consumos han sido dados de alta, solicitar los últimos recibos, si es posible, para

cambiar la titularidad y conocer los datos del administrador de la finca o del presidente de la comunidad para comunicarles que tú eres el nuevo propietario del inmueble. También conviene saber si hay alarma en el inmueble con el fin de obtener todos los datos posibles.

2. **Copia simple de la escritura.** En formato PDF y en papel para realizar la inscripción en el registro de la titularidad del inmueble y el alta de los servicios, así como el pago de impuestos.
3. **Pago de impuestos:** ITP o IVA y de los actos jurídicos. Recuerda acogerte al ITP reducido según tu comunidad autónoma.
4. **Inscripción en el Registro de la Propiedad.**
5. **Alarma/puerta antiokupas o cerradura especial.** Vital para evitar sustos.
6. **Comunicación al nuevo administrador o presidente de la comunidad y secretario.**
7. ***Home staging* o reforma.** Hay que poner bonito y elegante tu nuevo activo, revalorizarlo.
8. **Tasación oficial.** No olvides aportar el estudio de rentabilidades a uno, tres y cinco años, el objeto de la tasación y el importe que te gustaría tasar. Esto último no lo suele hacer mucha gente, pero recuerda lo que hemos dicho en el proceso 1: tienes que tener tu notario de confianza; lo mismo ocurre con el tasador.
9. **Reportaje nuevo de vídeos, fotos, rentabilidades, folleto del inmueble y nuevo informe de valoración según nuestros intereses + tasación.** Es decir, toda la documentación necesaria.
10. **Venta del inmueble.**

Igualmente, en la figura 5, tienes un diagrama de estos diez pasos citados.

Figura 5. Pasos de un inmueble (a partir de la compra)

Todos estos pasos citados son para tu información. **No digo que tú te encargues de hacerlos, sino que seas tú el director de orquesta** (truco 70 de la primera parte de *Los trucos de los ricos*). Con todo esto, estarás logrando crear tu propia máquina automática de generación de efectivo (*cash flow*). Recuerda: igualmente tienes a nuestro equipo para atenderte en todos los pasos; llevamos haciéndolo desde hace veinticinco años y hoy seguimos acompañando a más personas para que consigan su propio patrimonio inmobiliario. Aquí tienes más información para que sigas tu aprendizaje: <www.clubdeinversoreseninmuebles.com> y <www.juanharo.com>.

#LosTrucosDeLosRicos2

Si compras algo mal situado o con poca demanda, aunque sea barato: ¡lagarto, lagarto!
Si compras algo muy bien ubicado, pero caro: ¡lagarto, lagarto!

Truco 4

Viajan en tren y en avión cada año (ganancias de capital *versus* flujo de efectivo)

Ya lo decía Tony Robbins: «Establecer objetivos es el primer paso para convertir lo invisible en visible». Y yo adornaría la frase con «y, además, si esos objetivos son simples, mucho mejor». Este truco es simple pero potente, va directo a la libertad financiera. Sólo necesitas viajar en tren y en avión una vez al año. Sólo eso. Si lo haces, puedes apostar lo que quieras, llegarás a tu libertad financiera, tu retiro o tu prejubilación antes de lo que sueñas. ¿No me crees? Ya sabes, NN-NC: no me niegues ni me creas, sólo experimenta, inténtalo sin prejuicios, como mi querido héroe de ficción Forrest Gump.

¿Qué es viajar en tren y en avión? Debería haber empezado por ahí. Vamos a ello. Empezamos con «viajar en avión».

Viajar en avión es comprar para vender. Sí, sí, comprar para lograr un beneficio a corto plazo. Viajar en avión es comprar para vender una vez (o dos) al año. Así multiplicamos rápidamente nuestro capital.

Al viajar en avión es importante seguir estas reglas:

1. **Obtener más de 15.000 euros por inmueble/ operación.** Aunque lógicamente esto dependerá del valor de la operación, no es lo mismo comprar una vivienda de 50.000 euros que una de 400.000 euros. La norma es obtener un mínimo de un 20 por ciento de rentabilidad en

la operación, con un mínimo de 15.000 euros cuando se trate de inmuebles de menos de 75.000 euros.

2. **Conocer el precio real del inmueble.** Una forma rápida es a través de una agencia colaboradora o amiga que te diga a qué precio se vende en dicha zona el inmueble en cuestión, siempre comentando que urge su venta.
3. **Que al ponerlo en alquiler nos aporte un 8 por ciento de rentabilidad anual.** Aunque nunca necesitamos alquilarlo (estamos viajando en modo avión), sólo por si «las moscas». Para calcular la rentabilidad anual, calcula el alquiler anual, multiplícalo por 100 y divídelo por el importe del inmueble. Fórmula: Alquiler anual × 100 / Precio del inmueble.
4. **Fiscalidad siempre presente.** Siempre tenemos un socio que viaja con nosotros, siempre cobra, siempre está presente, aunque no lo veas, y se llama Hacienda. Siempre quiere su parte, aunque termines palmando económicamente. Por tanto, preocúpate por conocer las diferentes formas a la hora de comprar y vender para minimizar el pago de impuestos. Ahorrarás miles de euros. Muchos no le damos la suficiente importancia y, por querer ahorrarnos unas monedas, no cotejamos las escrituras de compra o de venta con nuestro asesor fiscal. Al no hacerlo, dejamos miles de euros en la mesa perdidos, mejor dicho, se los entregamos a Hacienda, cuando podrían haber sido nuestros. Un ejemplo es el hecho de no aplicar el ITP reducido. Al final de este truco te comento un poco más sobre este importante impuesto.
5. **Los números mandan.** Lógicamente, localizar este tipo de inmuebles o tesoros rentables conlleva el pago de comisiones, y también influye tener contactos relevantes para que nos lleguen estos chollos. Pero créeme: siempre

llegan. De igual forma hay que ser escrupuloso con los números, recortar los escenarios optimistas de venta y aumentar los costes, como el hecho de «lavar la cara» al inmueble, desalojar a okupas si los hubiese o bien cualquier gasto que pueda surgir. Los números nos harán ver la realidad y, en caso de duda, es mejor no comprar.

6. **Siempre es mejor tener el dinero o la financiación preparada.** En un mundo como el actual, lo importante es tener listo el dinero para comprar ya, para aprovechar las diferentes oportunidades que surgirán. Puedes apalancarte mediante la banca o poner tú el capital, pero recuerda tenerlo preparado. Habrá que tener en cuenta si la banca está abriendo o cerrando la mano (el crédito).
7. **Calidad en lugar de cantidad.** Para localizar estas oportunidades, será positivo contar con pocos pero eficaces colaboradores. Profesionales de diferentes campos que te presenten operaciones jugosas. No se trata de tener mucha gente, sino de tener pocos pero buenos contactos. En el próximo truco hablaré sobre cómo encontrarlos y también sobre cómo fidelizarlos.
8. **No se trata de mejorar el activo, sino de comprar barato.** Mucha gente que no es experta y entra a invertir en inmuebles suele cometer un error común. Piensan en reformar y ganar dinero tras poner el inmueble bonito. Pero yo siempre digo: debes poder ganar dinero vendiendo el inmueble tal como esté, y si lo pones bonito, deberías ganar mucho más. No hay que especular, sino comprar muy barato. No creas a los que te digan que esto no es posible. A mí me lo llevan diciendo muchos años y sigo comprando inmuebles económicos en tiempos de crisis y en tiempos de bonanza. Lo digo con humildad y con ausencia de chulería, mi propósito es que no arrojes

la toalla.

Anteriormente comentaba la importancia de tener un asesor o gestor (si es experto en temas inmobiliarios, mejor) que vigile las escrituras, los documentos a la hora de viajar en avión o en tren (comprar y vender). Uno de los impuestos más caros a la hora de comprar viviendas de segunda transmisión o posteriores es el Impuesto de Transmisión Patrimonial (ITP), que suele ir desde un 6 a un 10 por ciento, según las comunidades autónomas.

Existen comunidades autónomas que aplican un tipo especial reducido de transmisiones patrimoniales, siempre que la adquisición sea realizada por profesionales y ejerzan una actividad empresarial a la que le sean aplicables las normas de adaptación del Plan General de Contabilidad al sector inmobiliario, que incorpores la vivienda a tu activo circulante y que la vivienda sea vendida antes de cinco años.

No te asustes, esto suena complicado, pero a la hora de tener tu sociedad podrás cumplir perfectamente con este requisito. Es sencillo.

El ITP reducido supone pagar un 2 por ciento del valor de la transmisión en lugar de pagar un 6 por ciento, por ejemplo en Madrid o Andalucía. Es decir, un 4 por ciento de ahorro es mucho dinero. Es un ejemplo.

Es más, mucha gente compra inmuebles y no sabe (o sí lo sabe) si finalmente terminará quedándose con ellos más de cinco años; si se da el caso, paga la diferencia (el 4 por ciento) y así cumple con la Administración. Pero el dinero de este impuesto ha estado en nuestro poder. Otro truco de los ricos.

Ahora hablemos de **«viajar en tren», es decir, comprar para mantener el inmueble durante años o bien toda la vida.** Una de las ventajas que tienen los inmuebles es que proporcionan dinero infinito, dinero regalado. ¿Qué quiero decir? Que una vez has recuperado lo que invertiste en la compra del inmueble, todo el dinero que llegue cada mes es «dinero infinito o caído del cielo». Por tanto, en el balance está el secreto del éxito: tener inmuebles

que compramos y vendemos —una o dos veces al año viajamos en avión— e igualmente mantener los inmuebles una o dos veces al año —viajamos en tren—. Las consideraciones que debemos seguir para viajar en tren (comprar para mantener) son las siguientes:

1. **Elige los inmuebles más baratos para mantener, para viajar en tren.** Es decir, aquellos que te den una rentabilidad anual más alta. A veces son aquellos que, alquilados por habitaciones, ofrecen una renta al mes más grande.
2. **Ten dos sociedades.** Efectivamente, una sociedad para comprar y vender inmuebles (avión), y la otra patrimonial, para mantener tus inmuebles (tren). Esto te ahorrará disgustos, te permitirá proteger tu patrimonio y te ahorrará mucho dinero en fiscalidad (revisa el truco 12 de la primera parte de *Los trucos de los ricos*).
3. **Subcontrata servicios.** Cede la explotación de estos activos que vas a mantener a una empresa de gestión de alquileres o administradores de fincas. Recuerda que cada año viajarás en tren y tu patrimonio seguirá aumentando. No dediques tiempo a la gestión, sino a la creación (más ingresos, más patrimonio y, por tanto, más libertad).
4. **Olvida la ubicación.** No te enamores de una ciudad o de una ubicación determinada. Aquí mandan los números, comprar bien para que puedas obtener una constante e interesante rentabilidad.
5. **Junta los inmuebles de una misma población o ciudad.** Seguramente, según pasen los años viajando en tren, tendrás muchos inmuebles repartidos en varias poblaciones. Recuerda esto: intenta juntar los que estén en la misma población en una misma sociedad. ¿Por qué? Porque si al cabo de los años decidieses venderlos, al estar

todos en una misma sociedad, será un ahorro para el comprador: no tendrá que pagar el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales porque estarás vendiendo las participaciones de la sociedad. Además, otro beneficio añadido es que se podrán demostrar mejor las rentabilidades de los inmuebles al estar todos en una misma sociedad.

6. **Seguro de impago de alquiler.** Aunque baje un poco tu rentabilidad, es importante que cada inquilino pase el filtro de una compañía que te asegure la renta en caso de impago. El coste suele ser pequeño, es un pago anual que te permitirá dormir tranquilo y, lo más importante, dotará de más valor a tu propiedad. Hay varias empresas de este tipo.
7. **Aumenta el valor.** Una de las cosas más importantes de viajar en tren es que tus activos suben de valor al tener sistematizados los ingresos y tener buenos inquilinos. Al realizar reformas, nuevas tasaciones e informes, podrás comprobar cómo el valor de tu patrimonio sigue al alza. Recuerda que además compraste barato y que la subida del sector también te ayudará a crecer.

¿Cómo elegir si un inmueble merece viajar en tren (mantener) o viajar en avión (vender en unos pocos meses)? Buena pregunta. Recuerda lo que comenté antes: balance, equilibrio. Comprar para mantener es lograr un *cash flow* constante, es tu máquina de billetes en el corto, medio y largo plazo. Es tu seguro de vida, son rentas constantes, es tu dinero infinito. Por este motivo me gustan las viviendas frente a los locales, naves u otros productos. Es fácil tenerlas ocupadas/alquiladas.

Otro personaje de ficción que me recuerda un poco a nosotros es Indiana Jones. Al fin y al cabo, estamos buscando tesoros: «inmuebles rentables». No es fácil encontrarlos, pero vale la pena,

porque cada uno de ellos nos permite comprar tiempo, nos permite vivir, dedicarnos a lo que nos gusta, a lo que nos apetezca. Seremos dueños de nuestro tiempo, de nuestra vida. ¿Hay algo mejor? No lo sé. Pero esta misión no es baladí. ¡Sigue adelante, amigo lector!

#LosTrucosDeLosRicos2

El beneficio de una operación siempre está en la compra. Si no sabes cuánto vas a ganar, mejor no hacer nada.

@juanharo

Truco 5

Compran inmuebles en el submundo

> Es más fácil comprar un rascacielos que una casita en un mal barrio de Brooklyn. De todas formas, necesitarás financiación y la mayor parte de la gente invierte antes en un rascacielos que no en un humilde apartamento en una calle peligrosa. ¿Cuál es la diferencia entre perder 100.000 dólares o cientos de millones? Igualmente habrás perdido todo lo que tenías.
>
> DONALD TRUMP

Más allá del personaje y sus polémicas asociadas, Donald Trump siempre ha pensado en grande. En uno de sus geniales libros, *El arte de la negociación*, narra sus primeros pasos en el mundo inmobiliario junto a su padre, que ya se dedicaba a las reformas y construía chalets. Es decir, la suerte no tuvo mucho que ver para que llegase a convertirse en un gran magnate del sector inmobiliario y de las finanzas. Por cierto, también se arruinó y quebró varias veces. Todos hemos tenido nuestras luces y sombras.

Pero ¿cómo consiguen los ricos inmuebles rentables, baratos? No hay ninguna magia, no se trata de secretos místicos ni rarezas

de otro mundo. Todo tiene su sistema. Como ya he comentado: muchos de los trucos están relacionados. Por ejemplo, este truco se relaciona con el truco 1: escogen un «personaje» de inmuebles. Antes de encontrar tesoros inmobiliarios, propiedades rentables, necesitas definir tu personaje, tener clara tu estrategia, saber lo que buscas, por qué lo quieres y para qué. Necesitamos mostrar convicción y claridad. De lo contrario, la gente sabrá que estamos fingiendo o que no sabemos bien lo que queremos.

¿Qué es el submundo? Es ese otro camino oculto, poco accesible y que requiere dedicación, contactos, trabajo y paciencia. El submundo es un lugar donde los inmuebles «económicos y rentables» pasan de mano en mano sin ser anunciados en ningún sitio. Por tanto, si quieres acceder a esa esfera, necesitarás olvidarte de buscar inmuebles en páginas de internet, portales de casas, publicidad o incluso agencias inmobiliarias. **Si el activo se anuncia por cualquier medio, significa que hemos llegado tarde** y, como digo yo: cuando un inmueble está anunciado, significa que a ese precio nadie lo quiere, de lo contrario ya no estaría a la venta, ¿verdad?

No me interpretes mal. No quiero decir que no puedas encontrar un inmueble rentable a través de los caminos tradicionales, puedes lograrlo. Pero los ricos buscan pocas operaciones pero muy rentables. No es fácil conseguirlo donde todo el mundo mira. ¿Me sigues?

El lugar de los ricos, tu lugar es el submundo. Es un lugar donde se comercian los inmuebles rentables, esos que no verás anunciados en ninguna parte. Los que acuden al submundo son los diamantes; un diamante es una persona que brilla, que tiene información privilegiada, que posee un comprador o un inmueble, en definitiva, negocio.

Los diamantes podemos encontrarlos en estas profesiones:

- Administradores de fincas.
- Abogados.
- Gestorías.

- Asesores fiscales.
- Promotores o constructores.
- Agencias inmobiliarias (antes de que se pongan a la venta).
- Financieras.
- Bancos.
- Fondos de inversión.
- Arquitectos, aparejadores.
- Reformistas.
- Grandes tenedores de inmuebles.
- Notarías.
- Diamantes varios.

En «diamantes varios» podemos englobar perfiles que curiosamente te presentarán inmuebles, tesoros de verdad, aunque se dediquen a profesiones muy variopintas. Recuerdo que una persona de una compañía aérea nos presentó un lote de inmuebles en Madrid muy baratos que no pudimos resistirnos a comprar. Cobró unos honorarios por dicho lote, y todos ganamos. Igualmente, durante años el dueño de una empresa pequeña de material para hostelería nos ofrecía casas en pueblos que luego vendíamos a promotores con una gran rentabilidad. Como ves, nunca sabes dónde van a aparecer nuevos diamantes.

¿Cómo puedo encontrar esos «diamantes»?

Para contestar a esta pregunta debemos recordar a Nicholas Taleb y su famoso libro *El cisne negro*. **Uno de los conceptos más maravillosos de este libro es cuando habla de «Extremistán» y «Mediocristán».**

Mediocristán no tiene nada que ver con mediocridad, sino con un lugar donde no ocurre nada, es decir, si tú repites tu día, si ves a las mismas personas, haces las mismas cosas cada semana, entonces estás en Mediocristán, el lugar donde nada sucede. Nada es malo ni bueno.

Pero si quieres localizar diamantes, **si quieres acceder al submundo, lograr inmuebles rentables, necesitas acercarte a**

Extremistán, el lugar donde suceden cosas. Nicholas Taleb lo compara con ir a una fiesta; cuando acudes a un lugar nuevo, conoces a nuevas personas, puedes encontrar sorpresas nuevas. Por tanto, **la clave es precisamente ésa: buscar lugares donde suceden cosas, conocer nuevas personas para ampliar tu lista de contactos.**

Ya expliqué en mi anterior libro que lo más preciado de un rico es su agenda de contactos, sus diamantes.

Una vez tengas localizados los diamantes y accedas al submundo donde encontrarás inmuebles económicos, necesitarás fidelizar a esas personas que te presentarán buenos negocios. Aquí van algunas sugerencias para mantenerlos, para que acudan a ti:

1. Expresa con claridad qué tesoros buscas.
2. Escucha qué le motiva, qué desea a cambio de entregarte esa información tan valiosa. No des nada por sentado.
3. Transmite que buscas relaciones a largo plazo, no negocios puntuales.
4. Sé generoso, no intentes racanear. El premio debe ir en consonancia con el tipo de rentabilidad que vas a obtener. No se trata de fijar un porcentaje fijo. Todo depende de la «pieza» que te presenten.
5. Come o desayuna con el «diamante potencial». Se refuerzan lazos al comer o desayunar con alguien. Es un hábito muy poderoso.
6. No hables tanto y pregunta más. Así le conocerás mejor.
7. Mantén el contacto. Llámale o envíale un wasap para saludarle. Recuérdale lo que buscas.
8. Pídele que te presente otros diamantes.
9. Crea «desequilibrios». Es decir, envíale clientes o personas que requieran de sus servicios, preséntale tú también otros diamantes, personas interesantes. Eso afianzará más la relación. A esto le llamo dar primero, crear un

desequilibrio.

10. En definitiva: mima la relación.

Termino con una historia que tiene que ver con este truco:

> En cierta ocasión, el famoso líder estadounidense Martin Luther King se encontraba a punto de dar una de sus célebres conferencias acerca de los derechos humanos. Notó que una pequeña niña negra se encontraba al frente de su auditorio.
>
> Un poco sorprendido, le preguntó a uno de sus ayudantes al respecto y éste le dijo que la niña había sido la primera en llegar al lugar.
>
> Al terminar su discurso, como parte de la ceremonia, se soltaron globos de diferentes colores al cielo que la pequeña no dejaba de admirar. Entonces, el predicador se acercó a ella y la levantó en brazos.
>
> La pequeña lo miró fijamente y le preguntó:
>
> —¿Los globos negros también volarán hacia el cielo?
>
> Martin la miró dulcemente y le contestó:
>
> —Los globos no vuelan al cielo por el color que tengan, sino por lo que llevan dentro.

Como ves, amigo lector, si queremos conseguir buenos inmuebles rentables necesitamos cuidar nuestro «interior», es decir, ser una persona congruente, honesta y sencilla; es la mejor manera de lograr nuestro propósito.

#LosTrucosDeLosRicos2

Si ves un inmueble anunciado, si encuentras algo a la venta que otros hayan visto, entonces, amigo mío, has llegado tarde. Los ricos compran en el submundo.

@juanharo

Truco 6

Huyen de los «cocodrilos» y aprovechan el coste de oportunidad

El término *cocodrilo* lo utilicé de pasada en el truco 11 de la primera parte del libro *Los trucos de los ricos* al referirme a la deuda. Hoy quiero extenderme un poco más con respecto a los inmuebles para poder tener un sano patrimonio inmobiliario.

Para los ricos, un inmueble que no produce es un «cocodrilo». Producir no quiere decir que los ingresos igualan a los gastos, sino que realmente debe poner dinero en tu bolsillo: mínimo 250 euros si se trata de una vivienda. Los ricos son pragmáticos. Para construir hay que destruir, y esto significa que antes tienes que eliminar de tu vida todo aquello que te quita tiempo, energía, esfuerzo, como puede ser un inmueble poco o nada rentable.

Mucha gente tiene algún inmueble en la playa, o vacío, o bien un terreno, local, garaje o nave. ¿Son cocodrilos? Si te proporcionan dinero, estúdialo bien para ver si te compensa, pero si no te lo proporcionan, es mejor buscar una nueva estrategia para eliminar o reconvertir ese cocodrilo.

El paso número 1 es averiguar si cada inmueble es o no es un cocodrilo. Es importante revisar todos los gastos y todos los ingresos para conocer el *cash flow* o flujo de efectivo neto que nos aporta: ¿es positivo?, ¿qué importe da? Sin acritud. FEM (flujo de efectivo mensual) = Ingresos – Gastos.

Con respecto a los ingresos, nos referimos al alquiler, y los gastos son los que tenga la vivienda: cuota de la hipoteca mensual, comunidad, recibo de contribución o IBI (calcula el importe

mensual), etcétera.

Ahora bien, te recomiendo que lo hagas también con tu propia casa, aunque vivas en ella. Nunca se sabe si el día de mañana tendrás que alquilarla; por lo tanto, haz lo mismo, averigua qué flujo de efectivo tendría tu vivienda habitual si decides alquilarla. En el apartado de ingresos, pon la cantidad que recibirías si decides alquilarla.

Cada barco que aguante su vela, no es válido mezclar gastos o ingresos de diferentes inmuebles. Debemos ser fríos y no tergiversar la realidad. Todo esto lo hacemos para clarificar y ver qué debemos hacer con cada inmueble.

El paso número 2 es establecer una estrategia o solución para eliminar o convertir cada cocodrilo (inmueble que no nos pone dinero en nuestro bolsillo). A continuación, enumero cinco posibles acciones que realizar con este tipo de activos:

1. **Estudiar su venta.** Siempre que cubramos todos los gastos y nos sobre algo de dinero. No tengamos apego. Si no es el caso, y al venderlo perdemos dinero, hay que estudiar otras opciones.
2. **Minimizar los gastos.** Por ejemplo, la cuota de la hipoteca. Si pagamos 500 euros, reducirla a la mitad. Esto conllevará negociar con el banco y alargar la vida del préstamo, pero ganaremos flujo de efectivo mensual.
3. **Aumentar los ingresos.** Por ejemplo, alquilando por períodos más cortos, o bien alquilando habitaciones en lugar de la vivienda entera, o segregando en tres si fuese un local.
4. **Negociador bancario.** Podríamos contratar un negociador bancario para negociar con el banco una quita de la deuda o bien una carencia. De esta forma, podrías vender la vivienda con beneficios o, en su defecto, disponer de uno o dos años para revertir la posición de

«cocodrilo» a una nueva fuente de ingresos. La Escuela de Inversión (<www.laescueladeinversion.com>) dispone de este servicio.

5. **Aumentar el valor del activo para venderlo.** Otra posible acción es vender a un precio mayor para que los números salgan. Para ello podemos reformar el inmueble, hacer tres miniapartamentos, realizar una tasación alta y venderlo alquilado a inversores que busquen rentabilidad.

Esto es válido para otro tipo de patrimonios, por ejemplo, un negocio o una actividad profesional, pues son fuentes de ingresos, aunque debemos intentar automatizarlos para que realmente sean «patrimonio».

¡Eliminemos de nuestra vida los diferentes cocodrilos!

Hablemos ahora del *coste de oportunidad*. Posiblemente, la mejor forma de describirlo es a través de dos maravillosas frases del gran escritor y persona Anxo Pérez:

> «Mil días que te quedas en la orilla estudiando el océano valen menos que un solo día en que te echas a la mar.»
> «Si ganas 10, cuando podrías ganar 100, entonces no has ganado 10, has perdido 90.»

El coste de oportunidad es todo aquello que perdemos al tener nuestro dinero invertido en un tipo de inversión mediocre. No debemos conformarnos con invertir y esperar años y años para recuperar el capital. El rico invierte adelantando capital, pero rápidamente lo recupera con financiación para estar preparado para la siguiente inversión/compra. Así no desperdicia el coste de oportunidad.

Veamos un ejemplo. Imagina que Antonio y Lucía tienen 80.000 euros y compran un inmueble económico y rentable. Les aporta un 8 por ciento de rentabilidad porque leyeron este libro (es broma). Desean «viajar en tren» con ese activo. Pero a los dos meses aparece otra compra que les aportará un 14 por ciento de rentabilidad siempre que puedan comprarlo de forma rápida. Al no

haber recuperado el dinero de su primera inversión, pierden esta segunda compra.

Esto es el coste de oportunidad. Teníamos el dinero ya invertido. **Lo primero que hace un rico es hipotecar y volver a tener disponible el dinero porque las oportunidades llegan sin avisar.** Debemos estar preparados para cuando surjan. Y, además, hay otro motivo: el rico siempre recupera el dinero que pone antes que nadie, de forma que, si hubiese algún problema futuro, el rico ya habría recogido su capital y lo habría puesto a buen recaudo (en otro banco a nombre de una sociedad).

Hay una frase que me encanta: «La peor forma de perder una oportunidad es no saber que la tenías». Por eso valoro lo que haces en estos momentos: ampliar tu mente para reconocer las diferentes oportunidades que se nos vayan presentando. ¡Bravo!

Vamos a finalizar con una historia del joven Jaime, el jardinero.

> En una gran ciudad había un joven emprendedor llamado Jaime, que tenía una empresa de jardinería a domicilio. Un día soleado estaba trabajando en el jardín de una clienta, un precioso chalet a las afueras. A media mañana, pidió hacer una llamada desde su móvil.
>
> La dueña de la casa estaba en una mesa del jardín tomando un té y no pudo evitar escuchar la llamada:
>
> —Nosotros le podemos limpiar el jardín antes que nadie, trabajamos los fines de semana, seguro que se lo podemos hacer más barato, no se arrepentirá, ¡pruébenos, señor González!
>
> La mujer se quedó sorprendida pues, por más que insistía el chico, parecía que no lograba conseguir ese otro cliente. Al final, el chico colgó y la dueña le dijo:
>
> —Jaime, lo siento, no he podido evitar escuchar. No has podido convencerle para que probase tu empresa. Qué pena.
>
> Jaime, con una sonrisa, le dijo:
>
> —No, no, nada es lo que parece, señora. Es uno de nuestros mejores clientes, lleva años con nosotros. Quería confirmar si le estábamos ofreciendo un buen servicio, me hice pasar por la competencia para ver si aún nos valoraba. Y así ha sido, no ha querido cambiar. Seguirá con nosotros.

Bonita lección, qué importante es ser excelentes en todo lo que hacemos, buscar nuevas oportunidades y no dar nada por

sentado. **Los ricos no se conforman con la media, sino que dan el máximo. O todo o nada, o un cocodrilo o una fuente potente de ingresos.**

«En medio de la dificultad reside la oportunidad.» Albert Einstein refleja en esta frase lo que los ricos aman: los problemas y las dificultades. Y más con los inmuebles: a más problemas, más oportunidades y más negocio.

Nos vemos en el siguiente truco, gracias por estar ahí.

#LosTrucosDeLosRicos2

Si la oportunidad no llama, entonces construye una, y luego otra y otra. Es lo que hacen los ricos como tú. Buscar y construir nuevas oportunidades. Sigue creando en lugar de gestionando.

@juanharo

Truco 7

Aplican trece «bolitas de Navidad» para revalorizar los inmuebles

Los inmuebles apasionan a los ricos porque es una familia de inversión que siempre se ha utilizado para ocultar su patrimonio, porque permite protegerlo, y también para poder multiplicarlo. Los euros, o los dólares, son dinero que termina desapareciendo con el paso del tiempo: los impuestos, la inflación y las comisiones terminan por minorarlo. Sin embargo, con los inmuebles es otra historia.

Veamos ocho tipos de ahorro que te permiten los inmuebles:

- **El primer ahorro es en la compra.** Ahí ya obtienes una ganancia en patrimonio y en euros porque compras barato, por debajo del precio de mercado/tasación.
- **El segundo ahorro es por la propia subida del sector año tras año** (aunque existan épocas en las que los activos bajan de precio).
- **El tercer ahorro es la protección de patrimonio.** Los inmuebles te permiten ocultar tu dinero poniéndolos en diferentes sociedades.
- **El cuarto ahorro es como moneda de cambio.** La posibilidad de pagar deudas permutándolas con inmuebles que te han costado mucho menos. Si debes 70.000 euros a alguien y le entregas un inmueble que tienes tasado en 75.000, pero que a ti en realidad te costó 40.000, entonces te has ahorrado 30.000 euros.

- **El quinto ahorro es la preservación de patrimonio.** Cuando temes por que te arrebaten el dinero a nombre tuyo o en otras sociedades.
- **El sexto ahorro es gracias a la fiscalidad.** Puedes comprarlos escriturando por debajo de su precio real, ahorrándote así un dinero en impuestos.
- **El séptimo ahorro es a través del alquiler.** Te entra dinero todos los meses mientras los posees.
- **El octavo ahorro es a través de la revalorización.** Puedes comprar algo en 90.000 euros, aplicarle «bolitas de Navidad» y convertirlo en 125.000. Así, por arte de magia, has ganado 30.000 euros.

Como acabas de leer, las «bolitas de Navidad» son acciones que puedes realizar para aumentar el valor de tu inmueble y, por tanto, su precio de venta incrementará tu rentabilidad.

Veamos qué «bolitas de Navidad» utilizo desde hace años en mis inmuebles:

1. **Alquilar por espacios.** Por ejemplo, realizo un estudio de las posibilidades que ofrece alquilando varios espacios: un piso por habitaciones, un local alquilando varios despachos, un piso grande de 85 metros alquilando tres miniapartamentos. Presento un informe con las opciones reales.
2. **Tasaciones.** Sin duda, una de «mis bolitas preferidas». Es positivo contar con uno o varios tasadores de confianza para poder disponer de tasaciones oficiales (homologadas por el Banco de España). Este punto lo trataremos más extensamente en el truco 75: contar con una tasación oficial más alta.
3. **Infografías.** Acompañar nuestro inmueble con planos o diferentes infografías de cómo podría quedar (incluso

aunque esté reformado). Cualquier decorador o empresa de reformas te los puede preparar. Es más, cuando se trata de inmuebles que reformar de forma integral, cobra más interés este tipo de documento gráfico para evitar meternos a reformar si deseamos venderlo a un tercero. Si presentamos varias infografías, aumentaremos el valor del inmueble, mostrando diferentes usos. Por ejemplo: una infografía de una vivienda si deseo alquilar todo por habitaciones o la misma vivienda si quiero reformarla para que viva una sola familia.

4. **Diseñador, *home staging*.** Otro aspecto interesante es contar con un diseñador para decorar nuestro inmueble. También es un elemento interesante para tener en cuenta realizar un *home staging* o «lavado de cara» del inmueble.
5. **Financiación.** Qué importante es contar con diferentes financieras que nos consigan un cien por cien de financiación con varios bancos, conocer las cuotas a treinta años de la hipoteca, requisitos o documentación necesaria, condiciones del préstamo, etc. En definitiva, si aportamos todo esto, estaremos más cerca de vender el inmueble a un precio mayor.
6. **Estudio de demanda de alquiler.** Independientemente de si alguien desea comprarlo para vivir, es positivo aportar un informe de la demanda de alquiler que existe en la zona, qué tipo de personas viven en la zona, importe mínimo y máximo. Es otro aspecto que ayuda a posicionar en un puesto más alto nuestro activo.
7. **Datos del catastro y planos.** Otra documentación positiva que presentar son los datos que ofrece el catastro, así como los planos reales del inmueble.
8. **Valoración de la comunidad autónoma.** Cada inmueble tiene una valoración oficial y las comunidades autónomas

establecen cada año los valores fiscales para los inmuebles. En la mayoría de las comunidades autónomas pueden consultarse esos valores fiscales en sus páginas web. En unos casos, el valor fiscal se obtiene mediante calculadoras y, en otros, aplicando un coeficiente determinado al valor catastral (que deberás conocer con anterioridad). Imprime el valor fiscal obtenido y adjúntalo a la escritura.

9. **Segregar o agrupar.** Otro aspecto para revalorizar un inmueble es averiguar si se puede segregar, es decir, dividir en varios inmuebles más, como, por ejemplo, si tienes un chalet con una gran parcela, ¿podrías segregarlo en dos o en tres parcelas? Esto haría subir el valor del inmueble. Lo mismo con un local o vivienda: ¿podría dividirse en más unidades? La otra opción es agrupar: unir. Piensa en un local o en un inmueble que al juntarlo o unirlo con el de al lado te permite tener un enorme local o un gran inmueble de 200 metros. Si no hay viviendas tan grandes, entonces no tienes competencia y podrás pedir más por esta gran casa.
10. **Cambio de uso o uso ampliado.** Otro aspecto para revalorizar los inmuebles es averiguar qué otros usos permitidos puede ofrecer. Por ejemplo, si tengo una casa baja con una pequeña parcela y en el ayuntamiento (servicios técnicos) nos confirman que es viable construir viviendas en altura, eso quiere decir que tu casita ya no es sólo una «casita», sino que tienes un solar que podría interesar a un pequeño promotor para construir viviendas (lo veremos en el truco 21). Otro aspecto positivo es que si tu comunidad te permite utilizar la vivienda como oficina o negocio, tendrías un doble uso.
11. **Dosier de la zona.** Qué colegios, parques, institutos,

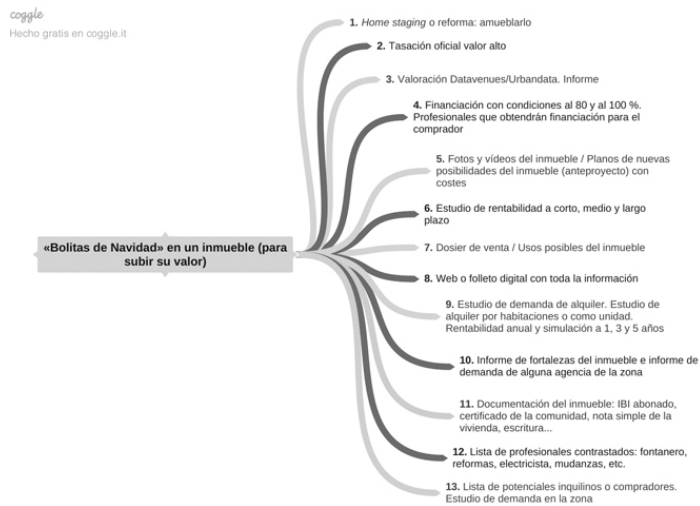
restaurantes, zonas comerciales tiene la zona.

12. **Dosier del edificio y de la vivienda.** Qué reformas se han realizado, el tipo de vecinos que hay, las ventajas de la vivienda y del edificio, el importe de la comunidad, teléfonos y datos de interés.
13. **Dosier de mercado.** Qué está ocurriendo con la zona, cómo están subiendo los precios, la demanda de compra, tipología del comprador medio.
14. **Folleto y web.** Un folleto en el que aparezcan las posibilidades de alquilar, qué ingresos nos aportaría a uno, tres y cinco años. Revalorización estimada anual, fotos, descripción de la vivienda y todas las «bolitas de Navidad» que estamos comentando, como planos, tasación, financiación, etcétera.
15. **Vídeos y fotos descargables, además de los documentos necesarios para poder revisar.** Importante poder ofrecer a un supuesto comprador interesado, de forma rápida y con un simple *link*, fotos, vídeos, planos, folletos, una nota simple del Registro de la Propiedad actualizada del inmueble, el recibo de la comunidad, el certificado energético, los gastos del seguro, alarma, recibo del IBI (recibo de contribución), hipoteca, si la tiene, datos de la propiedad, datos del catastro, etc. También sería positivo hacer un tráiler (vídeo corto) del inmueble.
16. **Información y teléfonos de interés.** Un documento con información y teléfonos de interés como notaría de confianza, empresa de mudanzas, banco o financieras para dar financiación, seguro de la vivienda, alarma si la tiene contratada, fontaneros o «manitas» de confianza, empresa de reformas, etc. En este documento sería interesante también añadir los gastos de la compraventa

para el comprador, así como las posibles deducciones y ahorro fiscal.

A continuación, te presento un diagrama con trece «bolitas de Navidad» para revalorizar un inmueble:

Figura 6. «Bolitas de Navidad» en un inmueble para subir su valor



#LosTrucosDeLosRicos2

Un rico siempre piensa en multiplicar su dinero. Una forma de hacerlo es revalorizar sus inmuebles con múltiples «bolitas de Navidad». Aportan valor constantemente.

@juanharo

Truco 8

Utilizan el apalancamiento financiero de otros

Siempre que hablo de los «ricos» no me refiero al estereotipo creado que tanta gente conoce. Tanto en la primera parte de *Los trucos de los ricos*, como en esta segunda, no me refiero a los «ricos» que no se han hecho a sí mismos, o los «ricos» de la farándula o el famoseo. ¡No! **Cuando hablo de los ricos, me estoy refiriendo a un grupo selecto de personas que son discretas, que no aparecen en los medios de comunicación, ni presumen de coches, de casas o de dinero.** Es gente aparentemente normal, pero que conocen «trucos» que les facilitan mucho la vida, son gente inteligente, que van en contra de la «manada», a contracorriente. No siguen los caminos trillados de la sociedad.

Afortunadamente, en 2010 tuve la fortuna de toparme con este grupo selecto de ricos, que compartieron conmigo mucha información privilegiada que me sirvió para evitar que me arrebatasen mi patrimonio y, sobre todo, para ver los negocios, la vida, el dinero y el mundo de los inmuebles de forma totalmente distinta.

Con respecto a los ricos y a sus hábitos, hay dos conceptos interesantes aportados por el gran escritor y educador Robert Kiyosaki: *Top* y *Dop*. El primero hace referencia a utilizar el tiempo de otras personas y el segundo a utilizar el dinero de otras personas. Puro apalancamiento.

También es suya esta genial frase: «Los ricos invierten primero y después gastan. Los pobres gastan primero y (si sobra) después invierten».

Hay dos objetivos que siempre tiene presente el rico cuando

se apalanca financieramente hablando:

1. **Recuperar el dinero cuanto antes.** Una máxima cuando invierten es recuperar el dinero aportado y jugar con el dinero de otros, o bien con los beneficios. De esta forma están tranquilos: podrán ganar menos o ganar más, pero su capital inicial ya no está en riesgo. Dicho capital lo mueven a sociedades adquiridas, como vimos en el truco 12 de la primera parte de *Los trucos de los ricos*.
2. **Jugar con el dinero de otros.** Uno de los aspectos más curiosos que aprendí de los ricos es su obsesión por hacer dinero sin poner dinero. Es decir, invertir con el dinero de terceros. En unos casos, a través de financiación bancaria, pero en otros gracias al dinero de inversores privados, como veremos a continuación.

Veamos ahora ocho formas de apalancamiento financiero que deseo que tengas en cuenta para que puedas imitar a los ricos:

1. **Financiación a través de bancos (conocidos y no conocidos).** Los ricos logran financiación más fácilmente porque mantienen relaciones más cercanas con los bancos. Potencian su relación para poder ayudarse mutuamente. El rico le aporta un seguro o un fondo de inversión pequeño, por ejemplo, porque el banco se lo pide. A cambio, el rico, a las pocas semanas o meses, recibe un preconcedido (préstamo sin haberlo pedido). También solicitan pólizas de crédito, como comenté en profundidad en el truco 76 de la primera parte de *Los trucos de los ricos*, mi libro anterior. De igual forma, antes de pedir dinero, abren cuentas en bancos nuevos para tener acceso a financiación de nuevas entidades. Mueven el dinero

entre bancos para mostrar solvencia.

2. **Negociadores bancarios.** Disponen de negociadores bancarios para poder optar directamente a personas con cierto rango: como directores de riesgo o directores de zona. Van conociendo a personas para posteriormente solicitar financiación evitando trabas o pegas.
3. **Préstamos entre empresas.** Una gran forma de conseguir apalancamiento financiero son los préstamos de dinero entre empresas: es una fórmula legal y rápida. Permite adquirir inmuebles sin tener que esperar papeleos o gestiones infinitas, a cambio de un beneficio o un interés pactado con la parte que presta el dinero. Pueden ser empresas del mismo grupo, entidades de conocidos o de amigos. Recordemos que el rico compra primero el inmueble con dinero ajeno (al contado), para luego hipotecarlo por un valor mayor. Devuelve el préstamo a la empresa (amigo/conocido) y le termina sobrando dinero.
4. **Intermediadores financieros.** Ésta es una figura de las más utilizadas para conseguir financiación. Se apalancan mediante expertos financieros que constantemente están obteniendo financiación para autónomos, pymes, empresas o particulares. Trabajan con muchos bancos, cobran unos honorarios por obtener el préstamo, pero son ellos quienes se encargan de realizar todo el negocio. Maquillan y preparan toda la documentación para lograr la financiación que le permita al rico invertirla para adquirir inmuebles.
5. **Cuentas en participación.** Lo veremos en el truco 13.
6. **Rentabilidad fija pactada.** Lo trataremos en el truco 14.
7. **Sociedad entre varios para explotar el activo.** Unos ponen trabajo y otros aportan dinero. Se reparten los beneficios.

8. **Director de orquesta.** Localizan el inmueble barato, organizan todo el asunto para que sean otros los que actúan y se quedan con una parte.

Hablando de financiación, para no arruinarse con un banco, los ricos siguen estas siete pautas:

1. **Revisan lo que firman.** Mejor dicho, lo revisa siempre una persona de confianza experta en contratos.
2. **Se endeudan sin avales personales, sólo como empresa.** Con los activos que tenga la empresa, aunque posteriormente los mueven a otras empresas.
3. **Tienen su patrimonio y dinero en diferentes sociedades por si tuviesen algún problema con los bancos.** De igual manera, los inmuebles que tienen libres de cargas los tienen separados de los que tienen hipotecas en sociedades patrimoniales. Todo perfectamente legal.
4. **Saben jugar con la necesidad para forzar al banco a negociar.** Es decir, no les dejan mucho margen de actuación para forzar un entendimiento.
5. **No pagan deudas con otras deudas.** Es decir, no piden préstamos para pagar deudas: «Cada palo que aguante su vela». Aprovechan esta situación para realizar quitas de la deuda y así salir airosos.
6. **Saben que muchas deudas son vendidas por los bancos a terceros.** Pueden comprar esa deuda original con una importante rebaja.
7. **Tienen su dinero fuera de España.** Una parte en bancos españoles para conseguir más financiación, para después llevárselo fuera y así protegerlo. O bien pasarlo a otras sociedades. Cuidan la protección de su patrimonio.

Acabo este truco con «sabiduría socrática»:

> Sócrates se encontraba en la cárcel esperando a ser ejecutado. Un día escuchó que un prisionero en la celda contigua cantaba una difícil y poco conocida canción en un idioma extranjero.
>
> Sócrates le pidió que le enseñara aquella canción.
>
> —¿Para qué? —dijo el prisionero.
>
> —Para que pueda morir sabiendo una cosa más.
>
> —¿Por qué quieres aprender algo nuevo precisamente una semana antes de morir?
>
> —Exactamente por la misma razón por la que quieres aprender algo cincuenta años antes de morir —respondió Sócrates.

Por tanto, sigamos aprendiendo, creciendo y conociendo más trucos. Que así sea.

#LosTrucosDeLosRicos2

Los ricos conocen el poder del apalancamiento financiero: compran sin utilizar su dinero y así logran que más partes terminen ganando. Aman el DOP (dinero de otras personas).

@juanharo

Truco 9

La opción de compra con cesión a terceros

Durante varios años he utilizado este truco para comprar inmuebles y lograr importantes rentabilidades. Hoy en día aún sigo utilizándolo. Recordemos que el objetivo prioritario es controlar el inmueble, ponernos en una situación privilegiada o de preferencia. Una forma de conseguirlo es a través de la utilización de la opción de compra con cesión a terceros.

Un contrato de opción de compra es aquel en el que las partes acuerdan libremente establecer un derecho a favor de otro: una parte se compromete a vender un inmueble por un precio fijado durante un plazo determinado. Llegado el momento, el que obtiene el derecho de opción de compra podrá ejercerlo y el propietario de la vivienda tendrá que aceptar esa venta. Si, además, se pone la «coletilla» con cesión a terceros, podremos traspasar dicha compra a otra persona o empresa.

En palabras más técnicas, podemos decir que se trata de un precontrato, en principio unilateral, en virtud del cual una parte concede a la otra la facultad exclusiva de decidir sobre la celebración del contrato principal de compraventa, que habrá de realizarse en un cierto plazo y en unas determinadas condiciones, y que también puede ir acompañado del pago de una prima por parte del optante. Esto último es optativo.

He firmado muchas opciones de compra sin entregar un euro. Lógicamente, tiene que haber una razón o motivo para ello, y una de las razones que he puesto sobre la mesa es que, al tener acceso a diferentes inversores, deseo ofrecerles yo directamente la propiedad para que la compren. Por este motivo, no veo necesario

entregar una cantidad de dinero a la propiedad para firmar «la opción de compra con cesión a terceros». Siempre con la verdad por delante.

No obstante, si quieres atar mejor una operación mediante la «opción de compra con cesión a terceros», será conveniente aportar un capital, una señal para que sea más complicado que se la salten. Si tienes un buen abogado o gestor que te redacte un buen contrato de opción de compra con cesión a terceros, no tendrás problemas futuros. El principal temor aquí es que la empresa o persona a la que tú le cedas el inmueble pueda ir directamente al vendedor y saltarse tu mediación. Mi experiencia me dice que eso raramente ocurre. ¿Por qué? Porque durante la validez del contrato tú eres el único que puede ceder la venta a un tercero y, por tanto, si alguien quiere dicho inmueble, preferirá antes negociar contigo que ir directamente al propietario o esperar a que venza.

Las ventajas de utilizar una opción de compra son:

1. **Ahorro de tiempo y dinero.** La opción de compra con cesión a terceros se utiliza, sobre todo, para evitar tener que escriturar, pagar impuestos, papeleos, burocracia, para luego vender a las pocas semanas el inmueble o inmuebles. Ésta es posiblemente la razón más importante.
2. **Evitar sorpresas desagradables.** Gracias a no tener que arriesgar ninguna cantidad y al disponer de semanas, podemos averiguar si existe algún vicio oculto, algún problema urbanístico, técnico o de otra índole, vecinos problemáticos o cualquier otra sorpresa desagradable.
3. **Celeridad a la hora de cobrar honorarios.** Al no ser tú quien escritura o compra en realidad, podrás ganar dinero con el mínimo riesgo.
4. **Utilizar el dinero de otros.** Otro motivo es no querer utilizar nuestro propio dinero o financiación bancaria para comprar, dejando que compre otro en tu nombre.

Podrás pactar con él una participación de los beneficios o bien el cobro de los honorarios que tú fijes.

5. **Realizar más operaciones.** Si te dedicas a este apasionante mundo de los inmuebles, tendrás peticiones de gente del sector. Si encuentras este tipo de inmuebles, ¿por qué no aprovecharlo? Firmas la opción de compra y se la ofreces a quien te lo pidió. Si él no lo quiere, lo podrá querer otro. Tienes poco que perder.

Hay varias razones por las que utilizo una opción de compra con cesión a terceros:

1. **Cuando deseo ganar tiempo.** A veces, la compra de un inmueble requiere visitar los servicios técnicos del ayuntamiento, conocer los gastos de reforma, arquitecto, licencias..., en definitiva, son gestiones que requieren recursos y tiempo. Esto es suficiente razón para explicar al vendedor que no deseo gastar dinero ni perder nuestro tiempo y que estoy interesado en la compra, pero necesito paralizar la venta con un contrato de opción de compra. Muchos lo entienden y lo firmamos con un vencimiento de cuarenta y cinco días, tiempo suficiente para ver si todas las piezas encajan.
2. **Cuando los números no terminan de convencer, pero hay un buen margen para hacer la operación.** Este tipo de inmuebles que ofrecen rentabilidad, pero no la que nosotros deseamos, son ideales para aplicar este truco y poder así obtener un beneficio donde todas las partes ganan: el vendedor vende al precio pactado, el comprador nuestro obtiene un buen margen y nosotros ganamos nuestra parte del pastel.
3. **Para poder mostrar el inmueble como si fuese**

nuestro. Otra ventaja es que, al tener una opción de compra firmada, podremos mostrar el inmueble a nuestros inversores/clientes o interesados. Los podemos presentar como inversores o interesados en comprar con nosotros.

Los elementos que debemos considerar de un contrato de opción de compra con cesión a terceros son los siguientes:

- **La concesión del derecho a decidir unilateralmente si se celebra la compra.** El contrato de opción de compra solamente obliga a una de las partes a aceptar la decisión del otro. En este caso, sólo el optante tiene la facultad de decidir si se va a formalizar la compraventa o no. Por tanto, la opción de compra no impone, en ningún caso, la obligación de comprar.
- **Existencia de un convenio expreso entre las partes.** Importante e indiscutible es la obligatoriedad de la existencia de un convenio expreso entre las partes en el que, con toda claridad, aparezca el concurso de voluntades entre quienes lo suscriben, por tratarse de un pacto consensual.
- **Determinación del objeto.** En el contrato de opción de compra, hay que determinar el objeto concreto sobre el que se crea el derecho para el optante.
- **Determinación del precio.** En el contrato de opción de compra hay que estipular un precio para la futura compra. El precio tiene que ser cierto y los requisitos son los que establece el Código Civil: bastará con que lo sea con referencia a otra cosa cierta o con que se deje su señalamiento al arbitrio de la persona determinada. El señalamiento del precio no podrá nunca dejarse al arbitrio de uno de los contratantes.
- **Determinación del plazo para ejercitar la opción de compra.** Es fundamental establecer un plazo durante el

cual la opción de compra estará vigente. En ese plazo, el manifestante podrá ejercer su decisión de llevar a cabo el contrato negociado. Si lo hiciese fuera de ese plazo, la opción habría caducado.

- **Pago de prima.** Este elemento es opcional, pero se puede incluir una prima para el concedente por el hecho de haber otorgado el derecho de opción de compra al optante.
- **Cesión a terceros.** El optante puede limitarse a ceder a un tercero su posición en el contrato de opción y no ser parte del contrato de compraventa definitivo. Ello puede realizarse mediante una designación de modo genérico, por la posición que ostentará en el contrato definitivo o en aquel otro en el que se inserta la opción. Ello se realizaría mediante la inclusión de una cláusula en dicho sentido:
    - El optante podrá gestionar la venta de la finca por la que se concede la opción, por precio igual o superior, subrogando en sus derechos la finca sin otro requisito que el del cumplimiento de la notificación dentro del plazo de opción.
    - La escritura pública de compraventa se otorgará a nombre de la persona física o jurídica que designe la compradora.

Respecto a la fiscalidad, las cesiones de derechos de compra de un inmueble se conocen con el nombre de *pase* y pueden ser objeto de imposición por IVA e ITPAJD (Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados). Si quien cede sus derechos es empresario, repercutirá el IVA al tipo general del 21 por ciento. Y si el adquirente no puede deducirse ese impuesto porque el inmueble es una vivienda de segunda mano, suele exigir una reducción del precio de la cesión.

Si quien cede sus derechos es un particular, la cesión tributará por ITP y el adquirente deberá liquidar entre el 6 y el 11 por

ciento, según la comunidad autónoma de que se trate, sobre el valor que tenga el inmueble en el momento de la cesión. De todas formas, dependiendo de la comunidad autónoma y al ser un documento privado entre partes, si tú cedes a un tercero la opción de escriturar, no tendrás que pagar impuestos por ello: los impuestos los pagará el nuevo comprador que tú hayas designado.

Existen comunidades, como la catalana y la valenciana, donde obligan a tributar dos veces: una a quien cede el contrato y otra al que realmente compra. O sea, el doble de impuestos. Ya lo decía Jean Baptiste Colbert: «El arte de los impuestos consiste en desplumar al ganso de tal forma que se obtenga la mayor cantidad de plumas con el menor ruido».

Cuando esto ocurre, **lo que hacen los ricos es cambiar el contrato de opción de compra con cesión a terceros por otro de préstamo con garantía del propio inmueble. Así evitamos tributar, todo de forma legal.**

Una de las grandes incógnitas es: ¿cómo cobramos nuestros honorarios?, es decir, hemos comprado un inmueble por 250.000 euros que consideramos una buena compra, ahora toca pasarle el inmueble a un tercero. Ya hemos firmado con el propietario el contrato de la opción de compra con cesión a terceros, una vez cedamos este contrato al nuevo comprador, ¿qué pedimos por ella y cómo lo cobramos? Bien, todo depende del ahorro que suponga para el nuevo comprador. Un terreno o casa baja que le sirva a un promotor para construir pisos en altura supondrá una gran inversión, en este caso podríamos pedir mucho más que si se tratara de una vivienda corriente adquirida a buen precio.

Sigamos con el ejemplo de un inmueble de 250.000 euros. Inmuebles similares se venden por 315.000 euros (precio real de venta); así, pues, una cantidad razonable que pedir sería un 30 por ciento del ahorro real. Tengamos en cuenta los impuestos y redondeemos a favor del nuevo comprador. En este supuesto: con un ahorro bruto de 65.000 euros, podríamos pedir por esta opción de compra de 15.000 a 22.000 euros.

Sobre cómo cobrarlos, podemos hacerlo de diferentes formas: mediante factura por servicios prestados de intermediación o

podemos pedir un porcentaje de los beneficios futuros al vender dicho inmueble (si se pretende vender); por cierto, si optamos por esta vía, el beneficio esperado tiene que ser superior a la opción primera (cobrar ya por intermediación). **Otra forma de cobrar es a través de un inmueble, es decir, en lugar de cobrar dinero, cobramos en especie con un inmueble, que puede ser un local, aparcamientos o un apartamento.** Seguramente, si el que compra es un profesional, preferirá esta opción: ambos ganáis más (a él le costó menos el inmueble y a ti te permite tener patrimonio sin tener dinero).

Vamos a resumir los pasos que debemos realizar con este interesante y lucrativo truco, la opción de compra con cesión a terceros:

1. Localizamos el inmueble rentable.
2. Decidimos si compramos nosotros escriturando a nuestro nombre o bien deseamos utilizar este truco.
3. Firma de la opción de compra con cesión a terceros con el propietario del inmueble.
4. Ofrecemos la inversión a inversores, clientes o personas interesadas con el precio sumado ya con nuestros honorarios. Si el inmueble es de 200.000 euros y entiendo que puedo venderlo por 230.000 euros, entonces la diferencia sería nuestro beneficio.
5. Una vez tengo un interesado en adquirirlo, le explico las condiciones de venta, comunicándole que tengo una opción de compra. Por tanto, habría que escriturar por 200.000 euros y damos diferentes opciones para abonar la diferencia:

    - Factura por honorarios.
    - Pago en bitcoins.
    - Aportando el comprador un inmueble por ese valor libre de cargas.

- Entrar con un porcentaje en la compra del inmueble y así evitamos pago de ningún tipo de honorario (ahorro).
- Un beneficio futuro al vender el activo *a posteriori*.
- Entrar en una sociedad con unas participaciones por aportar el inmueble.

1. Redactamos un contrato con el nuevo comprador con la opción elegida para garantizar el pago de nuestros honorarios, en este caso, los 30.000 euros.
2. Escrituramos el inmueble a favor del nuevo comprador.
3. Cobramos nuestra parte según la opción elegida en el punto 5.

Cuando nosotros estudiamos un lote de inmuebles para comprar, siempre tenemos en mente utilizar este truco: incluso el propio vendedor (o bien el intermediario que tiene los activos) nos paga unos importantes honorarios con tal de vender dichos activos.

#LosTrucosDeLosRicos2

No hay un solo camino para invertir en inmuebles, para crear tu patrimonio y para comprar inmuebles con cero euros. Los ricos lo saben y tú ahora tienes el truco número 9 para que también puedas imitarles.

@juanharo

Truco 10

Se ponen cortos (venden primero) y se ponen largos (contrato de acuerdos)

A estas alturas ya habrás visto que la obsesión de los ricos es: «máximo beneficio, mínimo riesgo». Dicen que no a muchas propuestas porque constantemente están buscando la tranquilidad financiera. ¿Por qué renunciar a una parte cuando se puede tener todo?

En el truco 5 veíamos que existe un «submundo» donde se cuecen muchas operaciones que no son visibles en ningún mercado «visible». Por tanto, no digas nunca que no existen oportunidades, sino que tú no las ves. Otra cualidad a la hora de invertir en inmuebles por parte de los ricos es construir relaciones: con el vendedor, con el comprador, con los intermediarios, con los notarios, con todo el mundo. Como dice una frase del mentor de Jerry Maguire (maravillosa película), un personaje de breves pero significativas apariciones: «Si no puedes querer a todo el mundo, no puedes vender nada a nadie».

Las relaciones se construyen siendo francos, directos, amables, elegantes en el trato, cuidando los detalles, interesándose por la otra parte de forma sincera, conociendo sus problemas y preferencias. Esto ayuda a crear lazos emocionales que luego son claves para cerrar un acuerdo.

Si unes estos puntos, mínimo riesgo, máxima rentabilidad, construcción de relaciones, verás que son claves para marcar la diferencia, para poder conseguir operaciones rentables mientras otros dedican su tiempo y dinero a operaciones más complicadas. Con esto no quiero decir que los ricos no se equivoquen, por

supuesto que no todas las operaciones tienen un final feliz, pero rápidamente cortan las pérdidas o lo dejan asumiendo su error para encarar la siguiente oportunidad.

Otros aspectos relevantes para comprar inmuebles, construir un patrimonio inmobiliario y vivir de las rentas son los siguientes:

- Ser congruentes.
- Ser honestos.
- Estudiar los escenarios más pesimistas y optimistas.
- Recortar los ingresos y aumentar los gastos estimados.
- Apalancarse mediante un equipo competente.
- No tomar decisiones en solitario, sino consensuadamente con otros expertos tuyos.
- Estudiar los riesgos y las posibilidades.
- Ofrecer varias alternativas al comprar. No todo es blanco o negro.
- Estudiar las necesidades de la otra parte, su «dolor».
- Tener paciencia. Muchas de las operaciones que compramos duran uno o dos años de negociación. No pasa nada si se atascan durante meses.
- Entender que no existe sólo un tren en la vida, sino muchos cada mes.
- Seguir aprendiendo siempre de las nuevas vías y formas de negocio que aparecen.
- Controlar la parte emocional para no perder el foco.
- Seguir la máxima de que el último euro se lo lleve otro. No dejar que la avaricia nos invada.

Hablemos de ponernos cortos y ponernos largos para poder seguir imitando a los ricos y lograr de este modo construir nuestro patrimonio inmobiliario. **Ponernos cortos es vender primero para luego comprar.** Déjame ponerte un ejemplo.

Recuerdo una operación de un solar en un pueblo de Toledo que estábamos estudiando comprar. El importe de compra era de 92.000 euros y estábamos viendo cómo íbamos a aportar el capital.

En ese tiempo, llegaron unos intermediarios interesados en dicho solar (nosotros les comentamos que estábamos a punto de comprarlo). No pusimos sobre la mesa ninguna cantidad, pero nos dijeron que tenían un comprador. Les pedimos una carta de compra con un precio y forma de pago. A la semana siguiente, llegaron con una carta de compra por 278.000 euros. Nos reunimos con los compradores para confirmar que existía un interés real y firmamos una carta de compromiso por ambas partes.

Al día siguiente fuimos a comprar el solar. En este caso, como en otros que hemos realizado, nos pusimos «cortos»: vendimos antes de comprar. Estas cantidades son reales. Entiendo que te pueda chocar el hecho de que nos sentásemos a negociar sin tener aún la compra del solar, pero lo importante son tus convicciones, el hecho de saber lo que quieres, la relación que teníamos con el vendedor, es decir, todo lo que te he comentado al principio de este truco: las relaciones. Si construyes relaciones, podrás hacer muchos negocios con las mismas personas.

Crear patrimonio y generar más ingresos es la clave. Para ello, debemos viajar en tren (comprar inmuebles para alquilar) y viajar en avión (comprar para vender logrando plusvalías) —más información aportada en el truco 4—. Y es en este punto donde también te puedes poner «largo», es decir, encontrar una empresa, particular o inversor que necesite comprar uno o varios inmuebles. Antes de realizar la compra firmamos un documento a un precio, llamado «Acuerdo entre las partes», que nos permite fijar los términos de la relación. En dicho documento el comprador y nosotros prestamos un servicio estipulando unos honorarios pactados.

Resumiendo, «ponerse corto» es vender primero a un precio para luego comprar más barato (lógicamente) obteniendo un beneficio para ti, amigo inversor. Y «ponerse largo» es lograr un compromiso firme de compra a un precio de un propietario para luego venderlo a un tercero, obteniendo de nuevo la diferencia.

El documento de Acuerdo entre las partes se puede utilizar igualmente con un vendedor determinado de un inmueble. En este caso, nos ponemos largos con el inversor/promotor/comprador de

inmuebles y firmamos el documento de Acuerdo entre las partes, en cuyo contenido debe figurar lo siguiente:

1. Objeto del contrato. Buscar un determinado inmueble, dentro de los parámetros lógicos y coherentes, que sepamos que podemos facilitárselo.
2. Duración del contrato.
3. Qué tipo de inmueble busca, en qué lugar, precio máximo, zona acotada, condiciones de compra.
4. En qué consiste nuestra labor: presentación del activo, recopilación de la documentación...
5. Honorarios y forma de pago. Como vimos en el truco anterior, el dinero que vamos a recibir por honorarios puede venir por una de estas vías: si participamos en la compra con un porcentaje, si nos ceden unas participaciones de la empresa donde se vaya a inscribir el inmueble o, por último, también podemos quedarnos con una o varias viviendas escrituradas a nuestro nombre (mejor a nombre de una sociedad).
6. Cláusula de confidencialidad.
7. Cláusula de indemnización en caso de impago o bien de adquirir los activos mediante otra sociedad o persona física sin tener en cuenta nuestra mediación.

El aliciente de la parte compradora para cumplir el acuerdo entre las partes es que se va a ahorrar un dinero. Ellos ganan y nosotros también. Ponerse largo te procura también un patrimonio en inmuebles, porque es una forma de cobrar por tu trabajo.

Hay que tener en cuenta también el nivel de urgencia. Sugiero trabajar sólo con aquellos que de verdad necesiten un inmueble o varios de forma urgente. ¿Cómo lo averiguo? Con una simple pregunta: «¿Para cuándo necesitas estos inmuebles, antes de

vacaciones o antes de Navidad?». Dependiendo de lo que me digan, actúo o espero.

Nuevamente conviene que este contrato sea redactado y supervisado por tu asesor o abogado.

Para animarte a continuar invirtiendo en ti para superarte, te dejo esta historia: «El rey de la selva».

> En la selva vivían tres jóvenes leones. Un día, el mono, representante electo por los demás animales, convocó a una reunión a todos los habitantes de la selva para poder tomar una decisión y les dijo:
>
> —Todos nosotros sabemos que el león es el rey de los animales, pero tenemos tres leones, así que debemos tomar una decisión y elegir al que será nuestro rey. Los tres son muy fuertes, entonces, ¿a cuál de ellos debemos rendir obediencia?
>
> Los leones supieron de la reunión que se estaba realizando y comentaron entre sí: «Es verdad, la preocupación de los animales tiene mucho sentido. Una selva no puede tener tres reyes. Y no queremos luchar entre nosotros porque somos muy amigos... Necesitamos saber cuál será el elegido, pero ¿cómo descubrirlo?».
>
> Los animales que participaban en la reunión, después de mucho deliberar, llegaron a una decisión y se la comunicaron a los tres leones:
>
> —Encontramos una solución muy simple para el problema y decidimos que debéis escalar la montaña Difícil —dijo el mono.
>
> —El que llegue primero a la cima será consagrado como nuestro rey —dijo el ciervo.
>
> La montaña Difícil era la más alta de toda la selva. El desafío fue aceptado y todos los animales se reunieron al pie de la montaña para asistir al gran evento.
>
> El primer león intentó escalar y no pudo llegar. El segundo empezó con todas las ganas, pero también desistió. El tercer león tampoco lo pudo conseguir y bajó humillado. Los animales estaban impacientes y curiosos: si ninguno de los tres había sido capaz, ¿cómo elegir a uno de ellos como rey?
>
> En ese momento, un águila, grande en edad y en sabiduría, pidió la palabra:
>
> —¡Yo sé quién debe ser el rey!
>
> Todos los animales guardaron silencio y la miraron con gran expectativa.
>
> —¿Cómo? —preguntaron todos.
>
> —Es simple... —respondió el águila—. Yo estaba volando bien cerca de ellos y cuando volvían derrotados tras su intento de escalada a la montaña Difícil, escuché lo que cada uno le dijo a la

montaña.

»El primer león dijo: “¡Montaña, me has vencido!”. El segundo león dijo: “¡Montaña, me has vencido!”. El tercer león dijo: “¡Montaña, me has vencido... por ahora! Pero tú ya has llegado a tu tamaño final y yo todavía estoy creciendo”.

»La diferencia —añadió el águila— es que el tercer león tuvo una actitud de vencedor porque, pese a que había sido derrotado, no desistió. Para quien piensa así, él mismo es más grande que su problema. Si él es el rey de sí mismo, está preparado para ser el rey de los demás.

#LosTrucosDeLosRicos2

La creatividad está inmersa en todo, también a la hora de comprar, vender y crearse un patrimonio en inmuebles. Los ricos se ponen cortos o largos no sólo en la bolsa, también lo hacen a la hora de negociar con inmuebles (truco número 10).

@juanharo

Truco 11

Participan en operaciones sin dinero

En el truco 70 de mi libro anterior veíamos la figura del «director de orquesta». Siguiendo con este símil, **los ricos no saben tocar ningún instrumento, pero saben dirigir a los músicos para poder tocar una bonita sinfonía.** Con respecto a los inmuebles, pasa de la misma forma, les encanta participar en operaciones sin poner en riesgo su propio dinero o sin tener que endeudarse.

Para poder participar en operaciones inmobiliarias, necesitamos tener algo de valor que ofrecer al mundo: capital, inmuebles valiosos/rentables, inversores que necesitan mover su dinero o bien solucionadores de problemas, como expertos en financiación, negociadores bancarios, desocupación de viviendas, arquitectos... En definitiva, aportar soluciones.

Bonita filosofía: crear riqueza sin dinero.

Veamos diez formas de participar en operaciones sin dinero:

1. Participaciones de una sociedad con contrato privado o público.
2. Inmuebles a nuestro nombre.
3. Honorarios por servicios prestados.
4. Pago aplazado-condición resolutoria.
5. Préstamos de terceros.
6. Cuentas en participación.
7. Financiación al 120 por ciento.
8. Pólizas de crédito.
9. Empresa con amigos/conocidos/colaboradores.

10. La hamburguesa. Estar en el medio de uno y otro.

Además de estas diez formas, vimos en el truco 9 otra forma de hacer operaciones sin dinero: opción de compra con cesión a terceros. Ahora expliquemos cada una para que puedas ver su potencial. Sigamos imitando a los ricos:

1. Participaciones de una sociedad con contrato privado o público.

Imaginemos que una empresa o inversor X desea lograr una buena rentabilidad invirtiendo en inmuebles, pero no tiene los inmuebles rentables. El rico realiza la propuesta siguiente: «Yo tengo los inmuebles que buscas (sabe dónde están, pero esto no significa que sean suyos). Puedo aportarlos a una sociedad tuya o a una sociedad nueva. Yo aporto el inmueble rentable y a cambio obtengo un 48 por ciento de participaciones de la sociedad».

El inversor o cliente aporta el dinero a la sociedad, y firman ambos unos pactos sociales donde se especifica que el rico sólo cobrará el 48 por ciento de los beneficios de dicho inmueble o inmuebles. El capital es siempre del inversor/cliente. Se establece uno o dos años para que, una vez finalizada la inversión, se devuelvan las participaciones al dueño original. Lógicamente este acuerdo podrá ser prorrogado para poder realizar más operaciones. Las participaciones de la sociedad se dan sólo para poder ser ambos socios de pleno derecho, aunque no se haga notarialmente, sino mediante contrato privado. Los beneficios se van sacando de forma proporcional: ambas partes a la vez. El administrador de la sociedad es el cliente/inversor y el rico tiene un poder notarial para comprar y vender. Todos ganan.

2. Inmuebles a nuestro nombre.

Otra forma de aumentar nuestro patrimonio inmobiliario es a través de esta segunda vía. El rico presenta varios inmuebles a un inversor/cliente interesado en la compra y, a cambio, pide un inmueble libre de cargas a su nombre con todos los impuestos

pagados. Al ser inmuebles rentables, el inversor/cliente suele optar por esta opción. Imaginemos que ofrecemos a alguien nueve inmuebles a 60.000 euros cada uno, cuando realmente valen 120.000 euros. El rico solicita uno de esos inmuebles a su nombre por aportarle ese lote rentable. Fiscalmente, ambas partes ganan. Otra forma más de comprar con cero euros.

3. Honorarios por servicios prestados.

Ésta es la forma más utilizada, pero por la que más impuestos se pagan. El rico acuerda unos honorarios fijos por su trabajo y cobra con una factura a nombre de una de sus sociedades. Igualmente puede pedir por ello una factura de un coche, un yate o cualquier otro capricho que tenga.

4. Pago aplazado-condición resolutoria.

En muchas operaciones, el rico entra en la operación aplazando el pago del 70 por ciento del valor del inmueble a un año mediante una condición resolutoria que aparecerá en la escritura. Esto quiere decir que, en caso de no cumplir con el pago a su vencimiento (en este caso, al cabo de un año), el inmueble volverá al vendedor. Lógicamente, antes de un año se hipoteca el inmueble o bien se vende para poder ganar la rentabilidad esperada. El 30 por ciento inicial lo aporta el cliente o inversor, el rico no aporta nada: tan sólo ha montado la operación y entra como dueño del activo al 50 por ciento. Pongamos un ejemplo práctico.

Un inmueble vale 100.000 euros y el rico tiene las condiciones pactadas: 30.000 euros en notaría y el resto, 70.000 euros, como pago aplazado a un año con condición resolutoria. Lógicamente, el activo tiene un valor mayor, por eso se compra. El amigo cliente o inversor entra en la operación aportando los 30.000 euros y el rico aporta la operación, de manera que ambos son los nuevos dueños del inmueble. Un ejemplo más de participar en operaciones sin dinero.

5. Préstamos de terceros.

Tenemos tres conocidos que tienen 20.000 euros cada uno. El rico tiene a tiro un inmueble de 50.000 euros y pacta con los conocidos o potenciales inversores un interés del 8 por ciento a un año. Es decir, le prestan el dinero a cambio de devolverlo en un año con una rentabilidad del 8 por ciento. Pone como garantía del préstamo el mismo inmueble. El rico lo compra sin dinero suyo, lo vende y paga a los conocidos lo pactado, el resto del beneficio es para él.

6. Cuentas en participación.

Hay casos en los que la persona que tiene el dinero o el capital no desea montar ninguna sociedad, sino simplemente participar de los beneficios de una operación inmobiliaria. Esa persona tiene el dinero y el rico, de nuevo, tiene los inmuebles (sabe dónde adquirirlos con grandes descuentos). En este caso, firman un contrato con el porcentaje de participación en los beneficios del negocio inmobiliario en cuestión. Podría ser la compra de un lote de plazas de aparcamiento o bien la compra de dos locales. Uno (el inversor) pone el dinero —el socio capitalista — y el otro (el rico) pone el trabajo —socio industrial—: ambos podrían pactar repartirse el 50 por ciento.

7. Financiación del 120 por ciento.

Los ricos saben dónde conseguir financiación para poder hacerse con un inmueble sin poner un euro. Todo a través de préstamos hipotecarios. Una vez más, participan en operaciones sin dinero. Esto lo hacen a través de expertos financieros que obtienen operaciones complicadas.

8. Pólizas de crédito.

La otra forma de participar sin dinero en operaciones es a través de pólizas de crédito que le ofrecen sus bancos de confianza. Una póliza de crédito es la posibilidad de utilizar un descubierto con un interés anual bajo. Similar a un préstamo, pero sin tener que pagar cuotas: al finalizar el año, el banco te pide que devuelvas el importe de la póliza. Ese dinero lo utilizan para

comprar inmuebles al contado, luego los hipotecan al máximo y devuelven la póliza al banco. Han comprado inmuebles sin sacar un euro de su bolsillo.

9. Empresa con amigos/conocidos/colaboradores.

Muchas veces el rico se junta con otros colaboradores o conocidos, y cada uno aporta lo suyo: uno la parte técnica, como un arquitecto; otro puede aportar todo el trabajo de venta y comercialización a través de una agencia inmobiliaria; otro, el inmueble, y otro, el dinero. La titularidad del inmueble es de todos, pero cada uno aporta algo de valor al grupo. Para ello constituyen (mejor adquieren) una empresa y proceden a comprar. Es importante crear los pactos sociales para fijar las condiciones de dicha asociación.

10. La hamburguesa. Estar en el medio de uno y otro.

En este caso, el rico no tiene nada: ni inmueble ni inversor, pero, aun así, participa en operaciones. ¿Cómo es eso posible? Pues sencillamente poniendo a ambos en contacto. Imaginemos que un inversor busca un inmueble en el centro de Barcelona o de Madrid y un agente inmobiliario tiene inmuebles con descuento en una de esas ciudades. El rico los pone en contacto y fija sus honorarios por mediar. Esto es lo que denominamos sándwich, «estar en el medio», como el jamón o el queso.

La forma de instrumentalizar todo esto es siempre mediante un contrato. Antes de realizar cualquier operación debemos firmar un «acuerdo entre las partes», como vimos en el truco anterior. Ahí pondremos todos los pactos para que ambas partes estén tranquilas y podamos trabajar con arreglo a las cláusulas pactadas.

Para acabar con este truco vamos con dos frases: una sobre el dinero y otra que tiene que ver mucho con este truco (ser diferente):

El dinero normalmente se atrae, no se persigue.

JIM ROHN

Para ser irremplazable, uno debe buscar ser siempre diferente.

COCO CHANEL

#LosTrucosDeLosRicos2

Brillar y diferenciarse aporta beneficios positivos en tiempos en los que todo parece hacerse de la misma manera, transitando los mismos caminos. Existen rentabilidades más altas si te paras a buscar nuevas vías, y los ricos lo saben.

@juanharo

Truco 12

Tienen su propio equipo para comprar 10, 100 o 500 inmuebles (modelo escalable)

Alfred Sloan, director ejecutivo de General Motors, dijo una vez: «Llévense mis activos, pero déjenme mi organización y en cinco años lo habré recuperado todo». Otro de los grandes tesoros de los ricos son sus equipos; están rodeados de personas fieles, motivadas y llenas de energía. Recordemos que una virtud para los negocios, y para la vida en general, son las conexiones emocionales, las habilidades sociales: esto marca una diferencia y facilita la toma de decisiones.

Deseo que este libro te abra las puertas a imaginar (y crear) que puedes perfectamente ser dueño de diez, treinta o muchos más inmuebles. Ya sabes: hace falta un sistema, un método. No se requiere dinero o talento. Esta forma de pensar en grande te empujará a delegar, subcontratar y sistematizar procesos.

Si deseas crear tu patrimonio inmobiliario, comprar inmuebles (en plural) y vivir de las rentas, sugiero que tengas un buen equipo: directo o indirecto.

El equipo directo estará compuesto por las personas con las que sí o sí deberás tener un trato más frecuente. No significa que debas contratarlas, simplemente pueden ayudarte en tu camino de construcción de tu patrimonio. El equipo directo lo componen:

1. Asesor fiscal-gestor o abogado.
2. Arquitecto o aparejador.
3. Reformador.

El asesor fiscal-gestor o el abogado son todo uno, porque normalmente cuando obtienes los servicios de uno de ellos, rápidamente te ayudarán en áreas similares. Nos ayudará con la redacción de contratos, la fiscalidad, los autónomos, los impuestos, las inscripciones de las propiedades en el registro, etcétera.

El arquitecto o el aparejador nos revisará la documentación técnica del inmueble, si la hubiese, elaborará los informes de costes y gastos, de las posibilidades reales del inmueble y de los inconvenientes que puedan surgir desde el lado técnico. Sin duda, una persona vital para nuestro trabajo de inversor.

El reformador nos ayudará con el mantenimiento de los activos, se encargará de arreglar desperfectos y roturas, y nos presupuestará las obras necesarias.

Si estás comenzando a invertir o si no deseas contratar a nadie, puedes hacer como yo cuando empecé años atrás. Les explicaba mi actividad y mis deseos de trabajar con ellos. Les pagaba cuando habían realizado alguna operación y a cambio les iba pasando clientes que me preguntasen por un abogado/gestor/ asesor o bien por un arquitecto o un reformador. Ellos no me tenían que pagar nada por los clientes que les enviaba: se trataba de que cuando los necesitase, no me cobrasen por estos servicios hasta acabar la operación. De esta forma, todos ganábamos. Ellos serían mi equipo, así que ya podía empezar a analizar inmuebles y ellos obtenían publicidad por mi parte y el compromiso de pagarles cuando cerrásemos operaciones.

Ahora vamos con el equipo indirecto, los profesionales que irás necesitando a medida que vayas creciendo. Igualmente, puedes subcontratarlos o delegar estos procesos. El equipo indirecto que podrás necesitar para lograr vivir de las rentas es:

1. **Bancos, financieras e inversores de capital privado.** Lógicamente, los necesitarás para comprar inmuebles con apalancamiento, para hacer operaciones sin dinero, como veíamos en el truco 8, y para hipotecar los activos «tren»

para poder volver a invertir. Igualmente, las financieras deberán aportar el máximo de financiación a los compradores de tus inmuebles, de este modo venderás antes que nadie. Ofrecerás una solución «llave en mano».

2. **Departamento de ventas o agencias inmobiliarias de confianza.** No sabemos en qué puntos compraremos inmuebles rentables, pero necesitaremos una red de agencias o profesionales para que vendan o alquilen nuestros inmuebles.
3. **Tasadores:** es vital contar con ellos para realizar tasaciones oficiales que nos ayuden a conseguir financiación y también a vender.
4. **Corredor de seguros (seguros de hogar y seguros de impago de rentas de alquiler).** Necesitaremos asegurar los inmuebles, así como los impagos de las rentas. Sugiero que tengas en tu equipo a un buen corredor para que mire por tus intereses.
5. **Empresa de gestión de alquiler o administrador de fincas:** no vamos a por dos o tres inmuebles, sino a por diez o más. Por ello hay que crear sistemas y delegar el alquiler de forma total.
6. **Diseñador de folletos, webs, marca personal.** En mi equipo cuento con un departamento de marketing que crea movimiento, lleva las redes sociales, promociona nuestra marca, crea folletos de los inmuebles, tráileres, etc. Piensa en ello. Así es como vendrán a ofrecerte inmuebles rentables y también compradores potenciales.
7. **Proveedores de productos (inmuebles rentables):** disponer de profesionales que constantemente te ofrezcan inmuebles con un margen de rentabilidad, el «submundo».
8. **Notarías de confianza:** las notarías empezarán a formar parte de tu vida, por tanto, sugiero que dediques tiempo a

crear lazos con algunas notarías que miren también por tus intereses y que puedan ahorrarte miles de euros evitando cláusulas que te perjudiquen. Ellos conocen cómo hacerlo todo de forma eficaz y segura. Elige dos o tres como mucho e intenta firmar con ellos tus operaciones siempre que sea posible.

9. **Empresas de desocupación.** Es un hecho, una realidad un poco gris, pero la ocupación de viviendas es algo tangible y demasiado frecuente. Esto nos beneficia porque podemos comprar mucho más barato al estar ocupadas, pero una vez adquirido el inmueble, hay que negociar con el okupa. De esto se encargan las empresas de servicios especializadas en desocupar y negociar con los que están viviendo dentro.
10. **Negociadores bancarios.** Servirán para múltiples fines, como, por ejemplo, la compra de créditos hipotecarios (lo verás en detalle en el truco 43), conseguir inmuebles con mucho descuento y formas de pago interesantes, negociar financiación y mucho más.
11. ***Home staging* (lavado de cara y reforma inicial).** Existirán inmuebles que no requerirán reformas serias, tan sólo dejarlo coqueto, pintar y poco más. Podremos venderlo o alquilarlo. Hay empresas que se dedican a eso y que por 2.000 a 5.000 euros pueden dejarte el inmueble muy elegante y vistoso.

Otra idea potente es tener una marca propia (ya seas autónomo o si tienes una empresa) para poder crear tu propio patrimonio. No es lo mismo presentarte a una financiera, fondo de inversión o agencia inmobiliaria con tu nombre que con el nombre de una marca. Recuerda que ya tienes un equipo, por tanto, ¿por qué no utilizar tu propia marca como si fueses una organización? Esto te aportará más credibilidad y confianza. Al elegir tu marca,

intenta que el dominio de internet esté libre para que puedas (de paso) registrarlo a tu nombre y empezar a construir tu patrimonio con nombre y apellidos (marca comercial). Luego, con el tiempo, podrías crear diferentes nombres para diferentes lotes de inmuebles. No tienes que tenerlos todos en la misma sociedad (truco 17). Pongamos un ejemplo: decides dotar a tu nueva creación de patrimonio de una marca propia con la que presentarte y bautizar tu actividad (atención, no es el nombre de tu sociedad). Podría ser el nombre de un planeta: «Júpiter Inversiones», con su web <www.jupiterinversiones.com>, y a cada promoción o lote de inmuebles le puedes llamar Júpiter Madrid, Júpiter Málaga, Júpiter Toledo. O bien otros nombres de planetas: Saturno, Venus... Es una forma de ir creando marca y de lograr tener una posición en el mercado: Júpiter Inversiones, con folletos en formato PDF, tu web, un logotipo y una oficina que esté en un centro de negocios, como veíamos en el truco 31 de la primera parte del libro.

Recuerda, amigo lector, otra vía es asociarte con empresas que ya tienen todo montado: equipo, profesionales, experiencia, inmuebles, financiación... Por ejemplo, <www.laescueladeinversion.com>.

Aquí van seis sugerencias positivas para construir tu equipo:

1. Escucha e interésate por lo que hacen, por su mundo, en qué son buenos, y por sus intereses. Prepara una batería de preguntas.
2. Comenta que tu intención es realizar muchas operaciones, no una o dos, y que buscas personas excelentes para formar tu equipo.
3. Averigua alguna afición suya o algo personal.
4. Desayuna o come alguna vez con tu diamante.
5. No muestres necesidad: sólo pregunta si quieren formar parte de tu equipo y qué les ofreces a cambio. No se trata de vender.

6. Al principio, da sin esperar nada. Los hechos demostrarán si deben o no formar parte de tu equipo.

Ahora toca una breve historia para recordar que siempre debemos seguir fomentando relaciones, contactos nuevos: es la mejor manera de conocer diamantes, personas que formarán parte de nuestros equipos directos e indirectos. La historia tiene por título «La última pregunta»:

> En cierta ocasión, durante mi segundo semestre en la escuela de enfermería, el profesor nos hizo un examen sorpresa. Leí rápidamente todas las preguntas, hasta llegar a la última: «¿Cómo se llama la mujer que limpia la escuela?».
>
> Seguramente era una broma. Yo había visto muchas veces a la mujer que limpiaba la escuela. Era alta, de cabello oscuro, de unos cincuenta años, pero ¿cómo iba a saber su nombre?
>
> Entregué el examen sin contestar la última pregunta. Antes de que terminara la clase, alguien le preguntó al profesor si esa pregunta contaría para la calificación.
>
> «Definitivamente —contestó—. En sus carreras van a conocer a muchas personas. Todas son importantes. Todas merecen su atención y cuidado, aun si ustedes sólo les sonríen y les dicen un sencillo "hola".»
>
> Nunca olvidé esa lección y luego supe que su nombre era Dorothy. Todos somos importantes.

Así es: nunca sabes qué te deparará la vida, pero normalmente si aportas amabilidad, cariño y curiosidad, te devolverá lo mismo.

#LosTrucosDeLosRicos2

Las personas son diamantes para los ricos. Gracias a sus contactos y sobre todo a tener equipos de éxito, consiguen mucho en poco tiempo. Nunca subestimes el poder de una relación.

@juanharo

Truco 13

Socio industrial y socio capitalista para adquirir inmuebles (50 por ciento para cada uno). Contratos de cuentas en participación

Lo contrario de éxito es... la falta de acción. Para personas como tú y yo, este truco es ideal. Una vez más lo recalco: dinero hay mucho en este planeta. Además se producen miles de millones cada año que van a parar a diferentes manos. Pero oportunidades rentables y personas con experiencia práctica en crear patrimonios inmobiliarios no hay tantas. Es decir, la experiencia, el conocimiento y los tesoros inmobiliarios puntúan triple.

Uno de los hábitos de los ricos es «hacerse el tonto», no ir de listo por la vida, sino realizar muchas preguntas para que la otra parte nos explique sus objetivos, sus necesidades y anhelos. No es positivo mostrar nuestras armas sin saber si podrán ser útiles o no. El tiempo siempre es nuestro mayor activo. Al hacerte «el tonto», la gente se sentirá más cómoda contigo que si vas de prepotente o sabelotodo. Cada uno es fuerte en un aspecto: uno tiene el dinero y otro tiene el conocimiento y la experiencia. No se trata de discutir, ambos nos necesitamos y podemos generar negocio. Además, el rico nunca quiere poner su dinero, prefiere compartir el beneficio a cambio de no poner su capital.

Este truco me encanta: los contratos de cuentas en participación (socio industrial y socio capitalista).

¿Qué es el contrato de cuentas en participación y cuáles son sus características? El contrato de cuentas en participación es un contrato de colaboración entre dos personas, físicas o jurídicas, de las que una de ellas, el partícipe, aporta bienes, dinero o derechos

a otro, el gestor, que se encargará de aplicar dicha aportación a la actividad empresarial pactada. Por un lado, esta actividad se desarrollará independientemente y en nombre propio. Por el otro, el gestor tiene la obligación de informar y compartir con el partícipe las ganancias y las pérdidas que resulten de la actividad. El gestor es el encargado de representar los intereses de los partícipes, haciendo uso de su credibilidad y buena procedencia.

Ésta es la teoría. Ahora déjame que te lo explique de forma más sencilla: **el partícipe es quien aporta el capital (cualquier inversor o persona/empresa con ahorros, el socio capitalista) y el gestor es quien pone el trabajo, los inmuebles, la gestión, como su nombre indica, el socio industrial.** En este caso, el contrato se realiza para uno o varios negocios inmobiliarios: es decir, el capital debe utilizarse únicamente para comprar, vender o alquilar un inmueble. Los beneficios logrados se reparten en un tanto por ciento pactado, normalmente el 50 por ciento para cada uno.

Este modelo de negocio les encanta a los ricos porque pueden participar de múltiples formas sin arriesgar su dinero. Además, les permite fidelizar al inversor realizando operaciones positivas.

Algunos puntos importantes que tener en cuenta con este tipo de contratos de cuentas en participación:

1. El socio capitalista (aporta el capital) es el partícipe y el socio industrial es el gestor (aporta la gestión, el trabajo, los inmuebles, la operativa y sus conocimientos).
2. Es ideal para personas que tienen dinero y quieren mantener el anonimato, pues no se requiere montar ninguna sociedad, sino firmar un contrato con el gestor (socio industrial) y aportar el dinero a su empresa o sociedad. Otro aspecto positivo es que este contrato es de naturaleza secreta y no requiere de registro alguno.
3. Es positivo abrir una cuenta bancaria exclusiva para depositar el dinero destinado únicamente a un fin: el

negocio inmobiliario en cuestión. Así no se mezcla con otras operativas o gestiones de la empresa que no tienen nada que ver con el contrato de cuentas en participación. Además, para revisar la contabilidad, es mejor hacerlo de este modo: cada contrato de cuentas en participación con su cuenta bancaria exclusiva.

4. Fijar la duración del negocio inmobiliario, que en principio finalizará cuando se venda el inmueble o inmuebles, o si se alquilan, se repartirán los beneficios logrados.
5. No es conveniente que el socio capitalista o partícipe aporte un capital que pueda necesitar en unos meses. No olvidemos que el capital se utilizará para la compra de inmuebles y, por tanto, no se puede hacer líquido con urgencia.
6. Es similar a una sociedad, es decir, ambos deben estar informados de los pasos que se van siguiendo.
7. Es importante darse cuenta de que quizá surjan dificultades o pérdidas. Si esto es así, hay que hacerles frente según el contrato firmado.
8. El gestor (socio industrial) es quien suele tomar las decisiones de compra y venta, pues es quien tiene la experiencia y el conocimiento.
9. Se trata de una de las modalidades asociativas más antiguas, muy utilizada en la actividad de promoción inmobiliaria, en la que no se crea un patrimonio común ni se constituye una nueva personalidad jurídica.

El partícipe tiene la ventaja de que puede aprovechar oportunidades de inversión de manera que su responsabilidad queda limitada a lo aportado y, según se acuerde, a las pérdidas que pueda tener el negocio o inversión, mientras que para el gestor es una fuente de

financiación sin la necesidad de apalabrar un interés o beneficio mínimo y sin interferencias en la gestión de su negocio, más allá de informar al partícipe del transcurso de la inversión y de rendir cuentas.

¿Cómo tributan los contratos de cuentas en participación?: si el partícipe es una persona física, los rendimientos obtenidos por la cesión a terceros de fondos propios que supone el contrato de cuentas en participación se califican como rendimientos del capital mobiliario, sometidos a una retención del 19 por ciento, conforme a lo establecido en el artículo 25.2 de la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, y el artículo 90 del Reglamento del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, aprobado por el Real Decreto 439/2007, de 30 de marzo; si el partícipe es una persona jurídica (sociedad, entidad, asociación, etc.), entonces el rendimiento obtenido es un ingreso/gasto a efectos del Impuesto sobre Sociedades, en función de si el negocio ha dado beneficios o pérdidas.

Por su parte, para el gestor, los beneficios transferidos al partícipe son un gasto deducible.

Para acabar con este truco, me gustaría explicar por qué los ricos enriquecen sus patrimonios inmobiliarios en tiempos de crisis. En tiempos de bonanza todo sube y, por tanto, mucha gente se sube al carro de los buenos tiempos, pero en los tiempos de crisis se producen transferencias de riqueza: el dinero va de la clase media/pobre a la clase rica. Y esto tiene que ver también con los inmuebles: es realmente cuando más patrimonio se logra (practicando todos estos trucos).

No hay riqueza cuando nada sucede, un muerto no tiene pulso, pero un corazón alegre tiene múltiples experiencias, y ¿cuándo ocurre esto? En tiempos convulsos, con las crisis, el patrimonio inmobiliario cambia de manos. Es duro leerlo, pero es así.

Los ricos y los inversores aplican dos fases:

1. **Acumulativa:** ahorran, piden prestado para acumular inmuebles.
2. **Desacumulativa:** venden, se quitan patrimonio para apalancarse gracias a dicho capital y multiplicar los inmuebles.

En tiempos de crisis, muchos negocios cierran, muchos inmuebles bajan de precio y ahí están los ricos para aprovechar la situación y comprar el doble de viviendas con el mismo dinero. Lo digo sin acritud, son hechos. En los tiempos difíciles aparecen los problemas, situaciones complicadas en las que el que tiene dinero y conocimiento las resuelve (por este motivo, los contratos de cuentas en participación son una excelente solución).

En los mercados financieros y en los inmuebles es donde más volatilidad existe cuando llegan momentos complicados: es ahí donde nacen las oportunidades para hacer caja. Ya sabes lo que digo: no es malo ni bueno, simplemente es.

Despedimos este truco con la frase de Benjamin Franklin: «Las inversiones exitosas consisten en saber gestionar el riesgo, no en evitarlo».

#LosTrucosDeLosRicos2

No se trata de cuánto ganas, de cuánto facturas, de cuánto dinero tienes o de las casas que tienes. ¡No, no! Esto va de tu patrimonio neto, tu fortuna neta: de cuánto te queda cuando vendes todo y pagas lo que debes. ¿Qué cifra es?

@juanharo

Truco 14

Compra de inmuebles con préstamos privados (con garantía inmobiliaria)

Los ricos juegan/invierten en inmuebles con dinero de la banca, de financieras, de empresas de capital privado y también de préstamos de otras personas/inversores. Para poner en marcha este truco, necesitamos tener confianza en nosotros, conocimiento y mucha experiencia tras haber realizado diferentes operaciones. Debemos ser íntegros, honestos; recordemos que estamos invirtiendo dinero ajeno.

Otra característica común de los ricos es su deseo de que más gente participe de los beneficios de las diferentes inversiones que realizan. Cuando compran inmuebles sin poner su dinero están abriendo las puertas a que otras partes participen. Existen dos tipos de personas con necesidades o «dolores» que pueden complementarse:

1. Personas/inversores que quieren una rentabilidad por su dinero. Cada mes que pasa sin moverlo, se deprecia.
2. Expertos con experiencia práctica que quieren dinero para invertir en operaciones inmobiliarias.

Si juntamos a estas personas es cuando se puede poner en práctica este truco: comprar inmuebles mediante préstamos privados de diferentes personas. Pueden ser tres personas, con 60.000 euros de aportación cada una, es decir, un monto total de 180.000 euros para realizar una operación inmobiliaria. Todo ello

instrumentalizado a través de un contrato de préstamo con garantía inmobiliaria; a cambio, el rico ofrece dos opciones al inversor/prestamista:

1. Un tanto por ciento al año, por ejemplo, un 8 por ciento anual por prestar su dinero para realizar una compra de un inmueble (rentabilidad fija y pactada).
2. Un tanto por ciento de los beneficios que se produzcan (rentabilidad variable en función del éxito de la operación).

Dependerá sobre todo del perfil de los prestamistas: hay muchos que no quieren riesgos, sólo buscan un porcentaje fijo por su dinero (la primera opción mencionada), y otros saben que podrán obtener un beneficio mayor, además de querer estar al tanto de todos los pasos dados (la segunda opción).

Esta decisión le corresponde al «director de orquesta», si prefiere elegir inversores que buscan rentabilidad fija o variable (similar a tener un socio que se va a interesar por la operación y sus pasos).

A los prestamistas o inversores que buscan rentabilidad fija, lo normal es ofrecerles entre un 8 y un 11 por ciento de rentabilidad al año. Si ponen 60.000 euros, al vencimiento (un año) recibirán el capital y su 8 por ciento de interés (4.800 euros menos la retención fiscal vigente). Este plazo debería ser suficiente para terminar la operación (tipo avión: comprar para vender) o podríamos establecer dos porcentajes de interés: 8 por ciento a un año y 12 por ciento a dieciocho meses (año y medio).

Los prestamistas o inversores a los que les gusta el riesgo elegirán rentabilidad variable: buscarán una parte de todos los beneficios que se consigan. Esto conllevará informarles de la operación durante todo el proceso. Pero deberán entender que las decisiones las tomará el gestor, el director de orquesta: es quien hará todo el trabajo. En este tipo de préstamos, con inversores que prefieren rentabilidad variable, lo normal es que entre todos ellos

no superen el 50 por ciento de los beneficios. Quienes ponen el dinero (inversores privados) obtendrán un máximo del 50 por ciento del beneficio logrado y quien pone el trabajo, quien pone todas las piezas del puzle, se suele quedar el otro 50 por ciento de los beneficios.

En el contrato que van a firmar para prestar el dinero al rico (que comprará los inmuebles apalancándose en el capital de otros), deberá figurar, entre otras cláusulas, que el dinero sólo se podrá utilizar para la compra del activo en cuestión (especificarlo), así como para abonar todos los gastos que se produzcan por la compra, los impuestos, la gestión y los imprevistos de la operación. El dinero debe ser depositado en una cuenta bancaria exclusiva para este fin y se debe especificar que se aporta dicho inmueble como aval para garantizar la devolución del capital y los intereses pactados a su vencimiento. Se deben especificar los riesgos de la operación, y a aquellos que escojan la rentabilidad variable hay que recordarles que hasta que no se venda el inmueble no se podrá recuperar el capital y el beneficio que se consiga.

Todos, tanto los que buscan rentabilidad fija como variable, desean una cosa: seguridad/tranquilidad. Para ello, si quieres comprar inmuebles sin dinero y contar con personas que apuesten por ti, aquí van algunos consejos que a mí me han servido:

o. Debes tener experiencia en el tipo de operaciones en las que te vas a embarcar.
p. Contar con un equipo y presentarlo a tus inversores para generar confianza.
q. Presentar el activo en cuestión con sus pros y sus contras: informe de la inversión con su tasación, testigos o precios similares, explicar por qué es una buena operación, fotos del inmueble, cómo se realizará la compra, etcétera.
r. Estudio económico con los gastos necesarios, el ahorro, los beneficios a corto y medio plazo, y con un escenario

pesimista, realista y optimista.

s. No conviene presentar la información a inversores que buscan rentabilidad fija y variable a la vez. Mejor por separado.
t. Explicar el tipo de contrato de préstamo que vamos a firmar, qué rentabilidad van a obtener, ya sea fija o variable (decidirlo antes, sólo una fija o variable).
u. Por último, es vital para tu tranquilidad y seguridad que el préstamo tenga garantía inmobiliaria: es decir, en caso de impago, podrán ejecutar el contrato y tienen derecho a embargar el inmueble y quedárselo.

Otra forma de utilizar este truco para conseguir comprar inmuebles con dinero ajeno es conseguir mucho más dinero comprando como los ricos lo hacen. ¿Recuerdas? Compran con dinero el inmueble, le ponen las «bolitas de Navidad» y, después de haberlo comprado y dejado de cine, lo hipotecan hasta arriba. Así evitan tener que escuchar del banco lo siguiente: «Te damos el 80 por ciento del valor menor: de la tasación o de la compraventa».

Al no existir compraventa (pues el inmueble ya es del rico), podrá conseguir el 80 por ciento de la tasación. Ese valor será mucho más alto que lo que le costó el inmueble inicialmente. Una vez lograda la financiación, devolvemos el dinero prestado y ya tenemos nuestros primeros pisos hipotecados sin poner un euro. Luego los alquilamos y seguimos haciendo lo mismo. Una vez más, todos ganan.

Pongamos un ejemplo para que lo veas más claro. Vemos un inmueble que vale 110.000 euros, cuyo precio de mercado/real es de 160.000 euros. Lo podemos alquilar por 650 euros. El objetivo es quedárnoslo en modo tren para nuestro patrimonio.

Conseguimos tres inversores: Carmen, Jorge y Javier. Cada uno de ellos pone 50.000 euros mediante un contrato de préstamo que prepara nuestro gestor/abogado, con garantía del propio inmueble como aval de la operación. Les damos un 8 por ciento

anual al vencimiento. Es decir, 4.000 euros a cada uno por prestarnos 50.000 euros.

En la cuenta bancaria establecida en el contrato, reunimos los 150.000 euros de Carmen, Jorge y Javier. Ellos están tranquilos porque en caso de impago pueden ejecutar el contrato y quedarse con la vivienda, que está tasada en 173.000 euros (el precio de mercado son 160.000 euros).

Una vez tenemos el dinero, compramos el inmueble por 110.000 euros (siempre compramos muy por debajo del precio de mercado). A este importe tendremos que sumarle los gastos: impuestos, registro, notaría, actualizar el piso, tasación, etc. Todo ello suma 124.600 euros más los intereses que tengo que pagar a los inversores privados (4.000 € × 3) = 136.600 euros.

Una vez tenemos la tasación oficial de 173.000 euros y el piso escriturado a nuestro nombre, vamos a diferentes bancos para lograr una financiación del 80 por ciento para la hipoteca (138.400 euros). Es cierto que el banco o la financiera nos preguntará para qué queremos el dinero. Tenemos la excusa perfecta: para liquidar un préstamo vigente.

Una vez lograda la hipoteca, devolvemos el dinero a los prestamistas o inversores y en la cuenta nos sobrarán casi 2.000 euros sin haber puesto un euro. Es cierto que tenemos una hipoteca con una cuota aproximada de unos 440 euros/mes pero una vez alquilado el inmueble en torno a 650 euros mes, tendremos aún un *cash flow* positivo. Hemos logrado comprar un inmueble sin dinero y convertirlo en una máquina de poner dinero en nuestro bolsillo mientras se paga solo. Recordemos delegarlo todo e ir a por la siguiente.

Podemos encontrar este tipo de inversores prestamistas privados a través de financieras, abogados, administradores de fincas, asesores, agentes inmobiliarios, clubs de inversión, contactos de bancos, gestores, entre otros profesionales. Es más fácil encontrar dinero que buenos inmuebles rentables. Ahí radica la diferencia.

Las ventajas de este tipo de operaciones son: rapidez para poder comprar un inmueble con capital prestado por personas

corrientes, la tranquilidad de avalar con el propio inmueble la operación, menores gastos que si pides financiación a un banco, fidelidad de inversores o prestamistas para volver a hacerlo otra vez, que sirve tanto para hipotecar (quedarte los inmuebles), como para comprar y vender (modo avión) y, por último, que puedes negociar con el vendedor más fácilmente al escriturar casi de forma inmediata.

Nos despedimos con una historia con moraleja: «El anuncio».

Cierto día, el dueño de un pequeño negocio se encontró en la calle al gran poeta brasileño Olavo Bilac, que era su amigo, y le dijo:

—Señor Bilac, necesito vender mi casa, la que usted tan bien conoce. ¿Podría ayudarme a redactar un anuncio para publicarlo en el periódico?

Olavo Bilac tomó lápiz y papel y escribió: «Se vende encantadora propiedad, donde cantan los pájaros al amanecer en las extensas arboledas, rodeada por las cristalinas aguas de un lindo riachuelo. La casa, bañada por el sol naciente, ofrece la sombra tranquila de las tardes en el balcón».

Algunos meses después, el poeta se encontró con su amigo el comerciante y le preguntó si ya había vendido el lugar.

—No pensé más en eso —dijo el hombre—. Después de leer el anuncio me di cuenta de la maravilla que tenía.

¡Sigamos valorando nuestros inmuebles, veamos todo lo bueno que tienen!

#LosTrucosDeLosRicos2

Cada euro es un operario que puede trabajar para nosotros, da igual de quién sea, lo más importante es saber cómo lograr rentabilizarlo gracias a la experiencia de los ricos al comprar inmuebles rentables. Los ricos unen los dos mundos (capital e inmuebles) para generar riqueza y valor para todos.

@juanharo

Truco 15

La fórmula del subarriendo o prestación de servicios (rentas infinitas)

Hay tres tipos de personas, los CDE: *C* de comunes, *D* de diferentes y *E* de extraños. Los comunes son los que siguen rutinas en su vida, o sea, la gran mayoría. Luego están los diferentes, que no siguen rutinas fijas, están al borde de la ley, son una minoría. Por último, están los extraños, que no están en ninguna parte, no siguen ningún parámetro de los mortales, para entenderlos, parecen extraterrestres, y son tan sólo unos pocos.

Me encantan las minorías, es decir, los diferentes y los extraños. Son los que tienen menos problemas, utilizan el conocimiento de forma magistral y actúan según su moral, valores y principios. En este truco podemos ver otro claro ejemplo de esta filosofía de vida: una nueva forma de generar rentas pasivas ilimitadas. Pero antes de meternos en detalle con este truco, veamos hasta qué punto son importantes los inmuebles para otro tipo de ricos.

El porcentaje que ocupa el sector inmobiliario en las carteras de inversión es muy superior en Europa, con un 23 por ciento, mientras que en Estados Unidos es un 13 por ciento y en los países emergentes un 9 por ciento. Es la inversión favorita de los grandes patrimonios europeos. **Amancio Ortega (dueño del imperio Inditex y uno de los hombres más ricos del mundo) invirtió más de 1.300 millones de euros a lo largo de 2019 en la adquisición de inmuebles**, entre otros, la sede de Facebook en Seattle. Ortega sigue la tendencia de las grandes fortunas que invierten en el sector inmobiliario porque es un activo

patrimonialista y de generación de rentas. El sector inmobiliario atrae gran parte de las inversiones de los multimillonarios, es un hecho.

Y con este libro quiero invitarte a que te fijes en los inmuebles para que logres tu libertad financiera, para que sepas cómo comprar inmuebles rentables, crear un patrimonio y vivir de las rentas. Hablando de rentas, hay muchas formas de lograrlas. Una de ellas es cobrarlas de cuatro inmuebles durante unos años por presentar una operación rentable a un comprador/inversor de inmuebles. Es una forma creativa de lograr rentas cada mes sin poner un euro. Veamos un ejemplo concreto y real. Hace dos años, compramos un lote de treinta inmuebles para nuestro Club de Inversores en Inmuebles. La persona que nos presentó la operación era del tipo de los diferentes. No quiso cobrar honorarios por su mediación y por presentarnos la operación, sólo quería cobrar, durante tres años, las rentas de tres inmuebles que se alquilarían por 600 euros cada uno. Es decir, recibiría cada mes 1.800 euros durante tres años. Así se pactó, se firmó un contrato y fue recibiendo sus rentas pasivas. Como vemos, es una forma de conseguir rentas mensuales.

Pero en este truco vamos a hablar de otra forma: el subarriendo para lograr rentas infinitas. Una vez más sin poner un euro y apalancándose mediante terceros. Tenemos una cultura de la propiedad demasiado arraigada, esto nos impide pensar más allá de «la caja». Para mí los inmuebles son un medio para lograr un fin: calidad de vida. No deseo presumir con la familia de los inmuebles que tengo o del patrimonio logrado, se trata de la cantidad de años que puedes estar sin trabajar gracias a que te siga entrando dinero proveniente de rentas y más rentas. Y como ves en este truco, sin tener patrimonio.

Subarrendar es utilizar el inmueble de un propietario cualquiera para explotarlo o alquilarlo y obtener así un beneficio por ello. Vamos a poner unos ejemplos sencillos:

1. Un piso de cuatro dormitorios con salón independiente

que alquilan por 600 euros al mes y tú lo reconviertes en alquiler de habitaciones para obtener 1.100 euros.
2. Un local que te alquilan y tú lo divides en despachos para realquilar. O bien un local que segregas en tres locales y los realquilas.
3. Un terreno o parcela que te ceden para su explotación. Tú colocas una casa-contenedor o prefabricada y la alquilas por semanas.
4. Un local que lo divides en trasteros para alquilarlos.
5. Una vivienda de 90 metros que la conviertes en tres miniapartamentos para parejas, los alquilas o explotas.

En definitiva, te conviertes en un profesional que aporta valor, que da más vida a muchos inmuebles que están infravalorados. Logras más beneficio para la propiedad y para ti rentas y más rentas cada mes.

Tú obtendrías los beneficios mediante una de estas dos vías:

1. Factura por prestación de servicios (variable según beneficios): rentabilidad variable cada mes para el propietario.
2. Subarriendo puro. Te alquila a ti a un precio y lo que consigas es para ti: rentabilidad fija para el propietario.

Si facturas por prestación de servicios, permites al propietario casi ser tu socio: aportas las ideas, el equipo, el trabajo, en definitiva, revalorizas el inmueble. El propietario pone el activo y pactáis el reparto de las rentas cada mes. Los porcentajes dependen de la rentabilidad lograda. Imagina que él cobraba 500 euros, pero con tu nueva participación vais a cobrar 1.200 euros alquilando por habitaciones; podéis pactar que cada mes reciba 700 euros y tú 500 euros. O bien unos porcentajes de lo que se obtenga para cada uno.

Si prefieres el subarriendo puro, el propietario se

desentiende del todo. Te alquila a ti por un precio un poco mayor (para que te deje subarrendar), y tú te encargas de explotar el inmueble al máximo. Lo que saques es para ti cada mes. Más rentas pasivas.

Puedes hacerlo de dos formas:

v. Con un equipo directo o indirecto.
w. Con apalancamiento total y cero euros.

Realizar este truco con un equipo directo o indirecto significa poner todo en marcha desde cero: contratos, gestión de incidencias, búsqueda de inquilinos, actualizar el inmueble o reforma, tener tu negocio para facturar, etc. Es decir, tú lo diriges y sistematizas todo. Tú facturas y firmas los contratos. Lógicamente, hay que invertir tiempo y dinero para ponerlo todo en marcha, aunque los inmuebles no los pongas tú. No pones los inmuebles, pero cobras muchas rentas cada mes al utilizar este truco.

La otra opción, la del apalancamiento total y con cero euros, supone firmar un contrato con la empresa X para que se encargue de todo. Puede ser una compañía que se dedica a la gestión de alquileres o bien un administrador de fincas que esté acostumbrado a este tipo de actividad. En este caso, cobrarás una parte de cada renta, pero ahorrarás tiempo, impuestos, no tendrás que facturar cada mes y todo podrá ir mucho más deprisa. La empresa ya está montada y funcionando, tú encuentras los inmuebles y haces de mediador. Tuya es la marca, pero la empresa la pone el administrador de fincas. Cobrarás cada mes o cada tres meses la parte que hayas pactado con el administrador de fincas. Ellos ponen el personal, las oficinas, la gestión y tú coordinas todo.

Cada una de estas dos opciones tiene sus ventajas e inconvenientes: con la del apalancamiento total, tendrás más libertad, pero el negocio no será tuyo, no tendrás los contratos firmados contigo, los compromisos, y tendrás que repartir los beneficios con el administrador de fincas, pero podrás crecer sin tener que poner ninguna inversión. La otra opción (equipo directo

o indirecto) requiere más inversión de tiempo y dinero, pero podrás construir una máquina de gestionar cien o doscientos alquileres con un control más directo. Más beneficio para ti.

Para poner en marcha tu propia máquina de rentas infinitas a través del subarriendo te sugiero lo siguiente:

1. Puedes seleccionar inmuebles que no requieran mucha inversión o casi sin inversión.
2. Mira el perfil del vendedor; algunos querrán sólo subarrendar y otros asociarse contigo para controlar el activo.
3. Firma contratos de larga duración, a tres o más años. Así te aseguras las rentas mensuales. Que sean revisados por un profesional, tanto los contratos que firmes con el vendedor como con la empresa prestadora del servicio de administración de fincas, así como las facturas, los impuestos, etcétera.
4. Apóyate en tu gestor o equipo; depende de si has elegido hacerlo con apalancamiento total (cero euros) o bien poniendo tu equipo o empresa.
5. Hazlo todo a nombre de una empresa que hayas adquirido (truco 12 de mi libro anterior).
6. Muchos propietarios te dirán que no, pero sólo necesitas unos pocos cada mes para seguir con tus rentas infinitas.
7. Recuerda que estás subiendo el valor del inmueble. Si un inmueble generaba 500 euros al mes y ahora genera 1.000, dicho activo ha subido su valor.
8. Necesitas una marca, una empresa y contar con gente con experiencia en la gestión de alquileres y en la explotación de inmuebles; de lo contrario, muchos propietarios de inmuebles no querrán trabajar contigo.
9. No es rentable realizar este truco para menos de quince

inmuebles. Mi sugerencia es que vayas a por veinticinco en los próximos seis meses, y luego seguir escalando. De todas formas, todo depende de si te apalancas como explicaba anteriormente o si quieres sistematizarlo todo.

10. Empieza por una modalidad: o prestación de servicios (facturar al vendedor) o bien subarriendo puro. No hagas ambas al principio, especialízate; consulta con tu gestor o abogado.
11. Lógicamente, antes de hablar con el propietario, estudia la demanda de alquiler, confirma que hay gente deseando este tipo de activos. Si es un local, comprueba que existe gente buscando locales en la zona. Consulta a las agencias inmobiliarias.
12. Piensa en grande. Si vas a usar este truco en serio, engrana todas las piezas y ve a por cincuenta inmuebles que te aporten rentas infinitas.
13. Ten paciencia a la hora de construir esta fuente de ingresos y de rentas.
14. Sé creativo. Cuando veas un inmueble, estudia las diferentes posibilidades que existen para segregar/dividir, cambiar su uso y ver lo que otros no ven.

Acabemos con esta frase que dijo David Livingston, el gran explorador: «Iré a cualquier parte, siempre y cuando sea hacia delante».

#LosTrucosDeLosRicos2

En el mundo de los inmuebles cabe siempre la creatividad, ver y hacer lo que otros no ven ni hacen. Miles de posibilidades se abren, como la de lograr rentas infinitas cada mes.

Truco 16

El embajador de inversores o el embajador de inmuebles para adquirir patrimonio con cero euros

Arrancamos el truco con una historia:

> Un gran maestro y un guardián compartían la administración de un monasterio zen. Cierto día, el guardián murió, así que hubo que sustituirlo.
>
> El gran maestro reunió a todos sus discípulos para escoger a quien tendría ese honor.
>
> —Voy a presentarles un problema —dijo—. Aquel que lo resuelva primero será el nuevo guardián del templo.
>
> Puso en el centro de la sala un banco, y sobre éste un enorme y hermoso florero de porcelana con una bella rosa roja, y luego dijo:
>
> —Éste es el problema.
>
> Los discípulos contemplaban perplejos lo que veían: los diseños sofisticados y raros de la porcelana, la frescura y elegancia de la flor... ¿Qué representaba aquello?
>
> ¿Qué hacer? ¿Cuál era el enigma?
>
> Todos estaban paralizados. Después de algunos minutos, un alumno se levantó, miró al maestro, luego a los demás discípulos, caminó hacia el vaso con determinación y lo tiró al suelo.
>
> —Eres el nuevo guardián —le dijo el gran maestro, y luego se explicó—. Yo fui muy claro, les dije que estaban ante un problema. No importa lo bellos y fascinantes que sean, los problemas tienen que ser resueltos. Puede tratarse de un vaso de porcelana muy raro, un bello amor que ya se ha marchitado, un camino que debemos abandonar, pero que insistimos en recorrer porque nos aporta comodidades. Sólo existe una forma de lidiar con los problemas: atacarlos de frente. En esos momentos no podemos tener piedad, ni dejarnos tentar por el lado fascinante inherente a cualquier conflicto.

En esta historia hay dos palabras claves: *la acción* y *los problemas*. Ambas deben ir de la mano y nos ayudarán en nuestro caminar hacia la consecución de nuestra creación de patrimonio inmobiliario (y, por ende, rentas mensuales que nos aporten tranquilidad y una vida menos estresante).

Los ricos buscan pequeños maestros, y éstos son los problemas, cualquier tipo de reto. Ahí se encuentran las oportunidades y los buenos negocios, donde crecen los problemas. Necesitamos enfrentarnos a ellos con decisión y con determinación. Aunque no sepamos cómo solucionarlos, lo importante es saber orquestarlos y encontrar al profesional adecuado que lo logre.

Ahora vamos a juntar la palabra *problema*, o su semejante *necesidad*, con la realidad de muchas empresas en este país que buscan inmuebles rentables o capital para invertir. Al hacerlo, tendremos, una vez más, una nueva oportunidad de adquirir inmuebles con cero euros para acrecentar nuestro patrimonio.

Un embajador de inversores es alguien que tiene acceso a personas con ahorros, con capital, con deseos de lograr una rentabilidad de su dinero. Por ejemplo, inversores profesionales, empresarios, ahorradores, ejecutivos y muchas más personas que ven cómo su dinero quieto pierde valor. Cualquiera puede, poco a poco, lograr acceder a estos colectivos, hablar con cada persona con ahorros para saber qué tipo de inversiones desea y qué rentabilidades espera. A esto lo denomino ser un «embajador de inversores», un individuo al que le gusta conocer qué necesidades tienen las personas con ahorros, e insisto: hay mucha gente con capital muerto.

Una vez el embajador conoce a varias personas con capital parado, lo que hace es llegar a un acuerdo con empresas que buscan inversores para comprar inmuebles, como <www.laescueladeinversion.com>, pero hay otras. Ahora sólo queda firmar un contrato de colaboración, en el que el embajador de inversores presenta los capitalistas a la empresa a cambio de cobrar sus honorarios con inmuebles libres de cargas y escriturados a su nombre o a nombre de su sociedad patrimonial (truco 65). Nuevamente, pongamos un ejemplo real: Ruth y Héctor,

un matrimonio, deciden crearse un patrimonio inmobiliario con cero euros, y para ello desean ser «embajadores de inversores». Empiezan a conocer a diferentes personas que tienen ahorros parados (algo muy común) y les gustaría lograr rentabilidades positivas. El matrimonio habla con todos ellos, escuchando sus preferencias. Luego crean una base de datos y, una vez tienen entre diez y veinte de estos inversores, contactan con una empresa que se dedica a invertir en inmuebles.

Firman un contrato de colaboración fijando los honorarios en especie, es decir, que en lugar de cobrar en euros, lo harán en inmuebles libres de cargas a su nombre. El siguiente paso es poner a ambos (inversores y empresa) en contacto. Después de las reuniones, algunos deciden invertir y otros no. Al cabo de seis meses, los resultados son los siguientes:

- De doce inversores, cinco han decidido invertir, con monto total de 860.000 euros en diferentes modalidades de inversión en inmuebles.
- Ruth y Héctor reciben dos viviendas libres de cargas de un lote de inmuebles que se adquieren para los inversores.
- Estas dos viviendas las escrituran a nombre de su sociedad patrimonial (truco 65). Los impuestos y gastos de la transmisión corren a cargo de la empresa.

Éste es un ejemplo real de cómo lograr patrimonio con cero euros a través del truco «embajador de inversores».

¿Cómo lograr que tú, amigo lector, seas un embajador de inversores? Básicamente, sólo necesitas dos elementos: personas con capital y una empresa para firmar el acuerdo. Ambos están ahí fuera; sólo sugiero que tengas paciencia para ir encajando todas las piezas hasta que finalmente logres tu objetivo.

Ahora te resumo los pasos para que tengas una hoja de ruta más clara:

- Paso 1: como siempre, tener una marca e imagen de

empresa.

- Paso 2: contactar con colectivos y personas que tienen ahorros, que desean lograr una rentabilidad a través de los inmuebles.
- Paso 3: conocer personalmente a cada potencial inversor, interesarse por sus preferencias de inversión, capital, necesidades...
- Paso 4: registrar toda la información.
- Paso 5: buscar una empresa que compre inmuebles y necesite capital de inversores.
- Paso 6: firmar un contrato de colaboración con ella. Aportas inversores potenciales y recibes inmuebles a tu nombre escriturados (cero euros para ti). Recomiendo que este contrato lo revise tu gestor/asesor.
- Paso 7: presentar tus inversores a la empresa de forma individual para realizarles una estrategia personal de inversión.
- Paso 8: de las operaciones realizadas, cobras en inmuebles, mejor a nombre de tu sociedad.
- Paso 9: volver a repetir el proceso una y otra vez para aumentar tu número de inmuebles.

Un «embajador de inmuebles» es similar al embajador de inversores, pero esta vez presentas inmuebles en lugar de personas con ahorros. Igualmente, tú cobrarás tus honorarios con viviendas a nombre de tu sociedad o a nombre tuyo.

En este caso, seguramente te encontrarás con más competencia: hay bastantes más agentes inmobiliarios y profesionales ofreciendo muchos activos rentables, pero hay muy pocos que cobren en inmuebles a su nombre. La mayoría cobran honorarios con factura, en euros. Si eliges poner en marcha este truco, serás un bicho raro, algo positivo porque te coloca en ventaja.

Sí, en ventaja porque las empresas que compran inmuebles prefieren pagar con inmuebles baratos que con honorarios de

intermediación. Pongamos un ejemplo real: Ángel y María se dedican a buscar inmuebles para una empresa con la que han firmado un contrato de colaboración. En dicho contrato se especifica que, dependiendo de los inmuebles presentados y de su rentabilidad, ellos recibirán uno o varios inmuebles a su nombre, libres de cargas y escriturados a su nombre o al de una de sus sociedades. Similar al embajador de inversores.

Encuentran ocho viviendas vandalizadas en Toledo por 260.000 euros y se las ofrecen a la empresa, que decide poner una de estas viviendas a su nombre en pago por la operación. Así han conseguido su primera vivienda por cero euros. La empresa prefiere este acuerdo que tener que pagarles honorarios, ya que así puede aplazar la escrituración unos meses y además su tesorería no se ve afectada. Y lo más importante: ambas partes ganan, y así han fidelizado a un embajador de inmuebles.

De todas formas, ya escojas ser embajador de inversores o de inmuebles, debes saber que ambos requieren importantes dosis de tiempo y dedicación. Te puede sonar la flauta y encontrar un inversor potente o bien un conjunto de inmuebles rentables, pero no es lo habitual.

Otra cualidad necesaria es que seas una persona sociable o te guste contactar con personas, ya sea para buscar inmuebles o capital. Si eres una persona tímida o menos sociable podrías protocolizar todo el asunto o bien crear un sistema para que otro socio tuyo más sociable se encargue de esta labor. Todo es posible si tienes claro en mente el final.

Quiero que seas consciente de que los ricos usan este truco, y que todos estos trucos que te estoy mostrando son accesibles también para ti. ¡Suerte y a por ello! Sé un embajador y logra inmuebles para engrosar tu patrimonio. Es lucrativo y rentable.

Los ricos son embajadores: gracias a sus relaciones y a unir necesidades, logran inmuebles con cero euros; así aumentan su patrimonio personal y logran rentas mes tras mes.

@juanharo

Truco 17

Crean sociedades con lotes de inmuebles. Modelo C8R8

> Ningún pensamiento vive en tu cabeza sin pagar alquiler.
>
> DAVID ALLEN

Ya vimos en mi libro anterior la importancia de tener nuestro patrimonio en sociedades. Con los inmuebles esto tiene mucho más sentido. Y, sobre todo, debemos diversificarlos en diferentes sociedades teniendo en cuenta lo siguiente:

1. **Qué deseamos lograr con estos inmuebles en el futuro.** No es lo mismo tener inmuebles que vamos a vender en tres años que otros que queremos mantener un plazo mucho más largo.
2. **Si en un futuro deseamos vender la sociedad con los inmuebles.** Si es así, es mejor tenerlos en otra sociedad diferente y permitirle al comprador un ahorro en impuestos al adquirir las participaciones de la misma.
3. **Tener inmuebles alquilados sin IVA junto con otros con IVA.** En este caso, también interesa tenerlos en sociedades diferentes.
4. **Distinguir si cada inmueble forma o no parte de la**

sociedad patrimonial o instrumental (lo veremos en el truco 65).

5. **Si es un lote importante de activos comprados a un banco o fondo de inversión a buen precio.** En este caso, es posible que sea mejor ponerlos todos en una misma sociedad para poder llevar mejor la contabilidad, su explotación y ver con mayor claridad la rentabilidad que arrojan, tanto si son para vender o para alquilar, o bien mixto, unos para alquilar y otros para vender.
6. **Si obtenemos un conjunto de inmuebles y queremos venderlos todos, lo mejor es juntarlos en una sociedad y venderla**, no mezclarlos con otras sociedades o inmuebles.
7. **Al tener activos en diferentes sociedades, podemos facturar servicios entre ellas.** Dado que todas tienen la misma actividad, podemos adscribir gastos a una o a otra en función de los beneficios que obtenga cada una. Recordemos que debemos pagar al fisco un porcentaje de los beneficios obtenidos, por tanto, podemos balancear los resultados metiendo unos gastos en una sociedad y otros en otra. Es perfectamente legal.

A la hora de comprar inmuebles, los ricos los adquieren a nombre de una sociedad para aumentar su valor con la ayuda del truco número 7 («bolitas de Navidad»).

Así logran importantes revalorizaciones y, por tanto, más rentabilidad final:

h. Los reforman y ponen las «bolitas de Navidad» (truco 7).
i. Logran facilidades para el comprador final con financiación total.
j. La propia revalorización del sector anual.

k. Han comprado con un 35 por ciento o más de descuento con respecto al valor de mercado.
l. Los alquilan (o preparan para alquilar) para ofrecerlos como máquina de hacer dinero. Siempre con una rentabilidad anual por encima del 8 por ciento. De esta manera suben el valor de los inmuebles.
m. Pueden venderlos con la sociedad ya creada para este fin, así el comprador se ahorra impuestos.
n. Es más fácil mostrar la rentabilidad de los inmuebles, los pagos de los inquilinos, los gastos de los inmuebles. Al estar en una sociedad, toda esta información da confianza al comprador.
o. Al estar los activos en una sociedad, cualquiera de ellos puede ser permutado por otros inmuebles, incluso por deudas que tengamos, o bien por oro, bitcoins, dólares o euros. Todo es más sencillo al encontrarse los inmuebles en una sociedad, más ahorro para todos.

Por cierto, voy a explicar otra forma interesante y real de hacer dinero donde ambas partes ganan, otro truco con sociedades. Imaginemos que voy a comprar un lote de doce inmuebles a un banco o fondo de inversión y que yo sé que cinco de ellos se los puede quedar un cliente o comprador que quiere ponerlos a nombre de su empresa. Los precios son potentes y con grandes descuentos. En este caso real se trata de 360.000 euros por los doce inmuebles. El comprador quiere cinco inmuebles por 230.000 euros (así se los he ofrecido).

Una forma más cara de hacer esta operación sería comprar yo los doce inmuebles y luego venderle los cinco activos a mi cliente/inversor o comprador final. Perderíamos todos tiempo, impuestos y dinero.

Pero, insisto, al ver que el comprador quiere escriturar a nombre de una sociedad suya, entonces hago lo siguiente: le digo al banco que siete inmuebles van a nombre de una sociedad (la mía en este caso) y los otros cinco van a otra sociedad diferente (a la del inversor o comprador nuevo). El lote de siete inmuebles lógicamente valdrá más barato (así cobro mis honorarios por vender esos cinco inmuebles al inversor) y el lote de cinco inmuebles suplirá la diferencia. Así preparo la firma en notaría con el banco o fondo de inversión o con quien sea: el total de los doce inmuebles, como decía, asciende a 360.000, y cinco de ellos los he ofrecido al inversor por 230.000 euros; la empresa los compra directamente al banco mediante su sociedad, y yo compro los siete restantes por 130.000 euros (la diferencia entre 360.000 y 230.000 euros). Antes, cada inmueble me salía por 30.000 euros y ahora me sale por 18.571, así que he obtenido un beneficio sólo con escriturar, y el comprador/inversor también, porque compra directamente al banco, y así evitamos tener que escriturar dos veces. Una vez más, todos ganamos. Éste es otro ejemplo real.

Ahora hablemos del C8R8, que no es un robot de *La guerra de las galaxias*. Es algo en lo que trabajo desde hace varios años: ayudar a que más personas corrientes consigan ocho casas con sus rentas. De ahí el nombre de C8R8. Es decir, todas ellas en una sociedad totalmente automatizada, gestionada por terceros (para que tú puedas disfrutar de la vida), pero la propiedad es tuya.

Cuando tú tienes ocho casas con ocho rentas o alquileres, tienes los siguientes beneficios:

1. Por 400.000 euros o menos tienes ocho inmuebles (viviendas, no locales ni garajes) que valen mucho más y que te proporcionan unos 3.000 euros al mes que van a parar a tu bolsillo.
2. Tienen una rentabilidad anual mínima de un 8 por ciento.
3. Está todo automatizado, con sus seguros de impago de renta. Se gestionan los alquileres, incidencias y demás imprevistos que puedan surgir.

4. Puedes tener una sociedad para cada uno de tus hijos y así poder garantizar su futuro con las rentas mensuales mencionadas.
5. Unos beneficios fiscales increíbles en este tipo de sociedades, con una exención del 85 por ciento en el Impuesto de Sociedades (ahora daré más detalles).
6. Esta sociedad tiene un mayor valor en el mercado, pues es una máquina de hacer dinero automatizada.
7. La propiedad de los ocho inmuebles o más (no tienen que ser ocho) es tuya. Es tu sociedad.
8. Tu familia o tus hijos pueden heredar estas sociedades y evitar el Impuesto de Sucesiones, en lugar de tener uno o varios inmuebles a tu nombre.
9. Te puedes desgravar muchos más gastos que si tienes los inmuebles a tu nombre.
10. Puedes alquilar las viviendas por habitaciones, en lugar de a una única familia o pareja, siempre que sean contratos de arrendamiento habitual, no por temporada. De esta manera, logras mucha más rentabilidad por la vivienda y además pagas muy pocos impuestos, como verás más adelante.

Todo esto que te cuento lo realiza una de mis empresas. Es lo que hacemos desde hace años. No te contaré ningún truco que yo no haya realizado antes. Es decir, puedes apalancarte mediante empresas como la nuestra para realizar tus C8R8.

Ahora vayamos con un poco de teoría para que puedas entender mejor este tipo de empresas que son bonificadas por Hacienda.

Puedes tener una sociedad que se dedique al arrendamiento de viviendas. A este régimen pueden acogerse las sociedades que tengan como actividad económica principal el arrendamiento de viviendas situadas en territorio español

que hayan construido, promovido o adquirido. Dicha actividad es compatible con otras actividades complementarias y con la transmisión de los inmuebles arrendados una vez transcurrido el período mínimo de mantenimiento de tres años.

La aplicación de este régimen fiscal está supeditada al cumplimiento de unos requisitos:

- Que el número de viviendas arrendadas u ofrecidas en arrendamiento por la entidad en cada período impositivo sea como mínimo de ocho viviendas.
- Que permanezcan arrendadas u ofrecidas en arrendamiento como mínimo tres años.
- Que las actividades de promoción inmobiliaria y de arrendamiento sean objeto de contabilización separada para cada inmueble adquirido o promovido, con el desglose que resulte necesario para conocer la renta correspondiente a cada vivienda, local o finca registral independiente en que se dividan los lotes.

¿Cuál es el beneficio de este régimen especial? El artículo 49 de la Ley 27/2014, del Impuesto sobre Sociedades, prevé una bonificación del 85 por ciento a aplicar sobre la parte de cuota íntegra que corresponda a las rentas derivadas del arrendamiento de viviendas, **lo que produce una disminución del tipo general del 25 por ciento aplicable en el Impuesto sobre Sociedades a un tipo especial del 3,75 por ciento.** Estas rentas se calculan restando al ingreso íntegro obtenido los gastos deducibles relacionados con dicho ingreso y los gastos generales que correspondan proporcionalmente al citado ingreso.

A modo de ejemplo (tabla 1), si una sociedad cuya actividad es el arrendamiento de vivienda habitual obtiene un beneficio de 100.000 euros, el importe resultante que deberá pagar en concepto de Impuesto sobre Sociedades sería el siguiente:

Tabla 1. Ejemplo de beneficio obtenido

al aplicar el régimen especial

APLICANDO EL RÉGIMEN ESPECIAL			
Base imponible			
Cuota íntegra			
Bonificación (0,25 x 0,85)			
Cuota a ingresar			
Diferencia de cuota entre aplicar el régimen general del IS y aplicar el régimen especial: 21.250,00 €			

Fuente: Elaboración propia.

Adicionalmente, las viviendas que sean adquiridas por las entidades que apliquen el mencionado régimen especial podrán beneficiarse de un tipo impositivo de IVA superreducido del 4 por ciento en su adquisición.

Como ves, el ahorro fiscal es muy importante. Vale la pena fijarse en los C8R8.

Tienes más información en: <www.clubdeinversoreseninmuebles.com>.

#LosTrucosDeLosRicos2

Los ricos usan los C8R8, que no es un robot de *La guerra de las galaxias*, sino una forma de asegurar tu futuro a través de los inmuebles; siempre buscan formas de ganar calidad de vida y tranquilidad financiera.

@juanharo

Truco 18

Inmuebles vacíos (reparto de rentas)

En el truco 16 veíamos cómo el rico busca los problemas para poder aportar valor (solucionarlos) y aumentar su rentabilidad en todo tipo de negocios. En este truco veremos una vez más esta filosofía tan particular en su pleno apogeo. **La definición de *promotor* o *promotora* es: «que promueve algo», que difunde un proyecto, un producto o un evento, generalmente con la finalidad de obtener recursos financieros.** Es decir, quien intenta lograr algo definido, como comprar inmuebles para vender o alquilar, o bien como patrimonio familiar. Este promotor puede ser una familia, una empresa, una promotora o una constructora de viviendas, o bien una persona que se endeuda para comprar o construir la vivienda de sus sueños.

Los problemas llegan sin avisar y pocos pueden escapar de ellos; recordemos que seguirán estando ahí hasta que se solucionen. Nada es seguro en esta vida salvo la muerte y los impuestos, pero junto a los problemas suelen viajar oportunidades disfrazadas. Es un hecho que en España existen 3,4 millones de inmuebles vacíos por múltiples razones: ocupación de terceros, vandalismo, desahucios, créditos sin pagar o deudas, inmuebles de entidades bancarias sin explotar, en proceso de ejecución hipotecaria, viviendas a punto de ser acabadas, etc. Una vivienda o inmueble es para el rico una oportunidad de *cash flow* mensual: dinero que entra cada mes, independientemente de que su valor suba o baje. Si existen 3,4 millones de inmuebles vacíos, tenemos millones de oportunidades a nuestro alrededor para estudiar por qué están en dicho estado. Hay que ponerse en modo investigador

privado, o teniente Colombo, y saber qué les ocurre a esos inmuebles que están cerrados o sin habitar, alquilar o vender. Ése es uno de los primeros objetivos para arrancar con este truco.

Podemos encontrar dos tipos de situaciones con respecto a los inmuebles vacíos: la primera es que se encuentren en esa situación por falta de gestión apropiada —muchos propietarios tienen inmuebles sin alquilar— **y la segunda es que existan inmuebles con deudas o estén en un proceso de ejecución hipotecaria con bancos o entidades financieras.**

Con respecto al primer caso, la solución es sencilla: aplicamos el truco 13 (socio industrial y socio capitalista) y nos repartimos las rentas en los porcentajes pactados. Una parte aporta el trabajo y la otra el inmueble.

La segunda opción es la que más valor puede aportar a todas las partes, incluso a los fondos de inversión que han comprado las viviendas a los bancos, pero que ni siquiera saben lo que tienen como activos, normalmente viviendas vandalizadas, ocupadas, tapiadas o simplemente que necesitan una actualización para ponerlas a la venta o en alquiler.

El rol del rico es buscar inmuebles y ponerlos a producir: alquilar o vender. Sin duda, aportamos valor porque ponemos nuestra maquinaria a trabajar con el fin de limpiar y adecuar esos activos al mercado para que produzcan, paguen impuestos y se revaloricen. Damos vida a los inmuebles generando mucho valor con la operación: nuevos vecinos, rentas, pago de comunidades, limpieza y mucho más. Todo vuelve a girar. Si algo está deshabitado, se ensucia, no produce riqueza alguna y las cuentas salen negativas. Recuerda que el valor de un activo aumenta cuando tú lo pones a producir, cuando genera rentas.

El primer paso es encontrar propiedades vacías, sin explotar: preferiblemente edificios o empresas que tienen un importante número de inmuebles, grandes tenedores de activos. De este modo es más rentable para todas las partes. Pueden ser empresas, inversores privados o promotores que quebraron, pero que en su momento tuvieron inmuebles y que ahora están en un proceso de ejecución hipotecaria por deudas que no fueron

satisfechas.

Puedes localizar inmuebles vacíos a través de:

- **Intermediarios profesionales.** Conocen empresas que tienen cientos de inmuebles (con o sin problemas) para comercializar.
- **Agencias inmobiliarias.** Conocen sus zonas y los inmuebles que están cerrados.
- **Abogados y asesores fiscales.** Tienen muchos clientes con grandes patrimonios o que tienen problemas con terceros. Necesitan encontrar soluciones para proteger sus inmuebles.
- **Entidades financieras.** Disponen de miles de activos sin conocer su estado.
- **Promotores o constructores con deudas anteriores o presentes.** En el truco 10 de la primera parte de *Los trucos de los ricos* explico cómo se puede ayudar a estos colectivos y a la vez crear un patrimonio con cero euros, además de cobrar rentas sin tener inmuebles.
- **Administradores de fincas.** Disponen de mucha información sobre los cientos o miles de vecinos que viven en las comunidades que ellos gestionan.
- **Empresas de reformas.** Por las obras que presupuestan, conocen a personas con gran capital o muchos activos, así como los problemas que las acucian.
- **Arquitectos y aparejadores.** Disponen de tenedores de inmuebles para los que trabajan.
- **Agentes intermediarios financieros.** Obtienen créditos financieros para empresas potentes y particulares que tienen inmuebles.

El segundo paso es contactar con los propietarios y conocer el problema de primera mano. Para ello basta con pedir una nota simple en el Registro de la Propiedad para

contactar con los dueños. Muchas veces será al revés, tendremos contacto con la propiedad del inmueble (por terceros), pero no sabremos jurídicamente en qué estado se encuentra el activo: ¿está embargado, subastado, está con alguna deuda pendiente o está limpio de cargas? Esta información es relevante para definir qué actores forman parte de este truco. Si un inmueble puede ser embargado, tendremos que poner a trabajar a nuestro departamento jurídico para poder frenar la ejecución hipotecaria o la subasta, siempre usando la legalidad a nuestro favor. Se trata de ganar tiempo y tener los inmuebles en alquiler y produciendo rentas a favor del propietario legítimo, y por ende también produciendo dinero para nuestro bolsillo.

Cuando tenemos la nota simple del registro y a la propiedad contactada, escuchamos los motivos reales de por qué están vacíos o si se encuentran ocupados, vandalizados, etc. El objetivo es encontrar una solución y empezar a alquilar los activos para que produzcan rentas.

El tercer paso es realizar un estudio de costes, gastos, ingresos estimados anuales y un detalle de los beneficios que supone para la propiedad poner a alquilar estos activos, con sus valoraciones tanto en el presente como en un futuro. Como decíamos anteriormente, no vale lo mismo un inmueble vacío que produciendo rentas. Dependiendo del problema, tendremos que sumar los costes de abogados especialistas para parar procesos de ejecución hipotecaria o para la realización de los recursos que correspondan. En este estudio también incluiremos el reparto de rentas o nuestros honorarios, que pueden ser de dos tipos: si hay que inyectar liquidez para poner en marcha los alquileres, reformar, abogados, recomendamos repartir las rentas al 50 por ciento (la mitad para el propietario y la otra mitad para nosotros). Si no hay que inyectar liquidez y las viviendas están en perfecto estado, podemos cobrar una cantidad fija o bien disponer de una exclusividad en la venta de los activos cuando llegue el momento.

El cuarto paso es la firma de un contrato entre las partes, que puede ser privado o ser elevado a público ante notario. Intentemos que el contrato sea de una duración mínima de tres

años y que contemple también la posible venta de los inmuebles, o bien el reparto de las viviendas que queden para cada parte. A veces la propiedad optará por repartir los inmuebles si tú te ocupas de su gestión: sobre todo si hay de por medio problemas legales o embargos pendientes. Podrías solucionarlos y quedarte con algunas propiedades. Lógicamente, este contrato debería supervisarlo tu asesor o abogado de confianza. No olvides poner en el contrato la posible cesión de la gestión de los alquileres a un tercero, así como repartir los beneficios en caso de venta de los activos. Tú has contribuido a que valgan más.

El quinto paso es planificar una hoja de ruta con los pasos que se van a realizar para comenzar con la explotación de los inmuebles mediante alquiler, para que produzcan beneficios a todas las partes. Es otra nueva forma de hacer dinero, aportar valor, a través de los inmuebles, con poco capital o sin poner dinero. Recuerda que los ricos son directores de orquesta (truco 70 del libro anterior).

Y para acabar este truco, recuerda siempre esta frase de Xavier Gabriel: «Nunca te canses de llamar a una puerta una y otra vez; quizá no te respondan, pero tal vez, gracias al ruido producido, se abra la de al lado».

#LosTrucosDeLosRicos2

Un inmueble vacío es una oportunidad real de obtener dinero, rentas pasivas, de crear vida, aportar valor y lograr que todos ganen, además de aumentar el valor de dicho inmueble.

@juanharo

Truco 19

Alquilar con opción a compra para controlar el activo

Muchos de los trucos de este libro están relacionados, de manera que se pueden utilizar combinaciones de ellos. Tendrán mucho más sentido cuando los conozcas y puedas «tirar del hilo» para poder ponerlos en práctica. El rico quiere controlar el activo (inmueble), no se trata únicamente de comprar o de retirarse de la partida. Se puede simplemente simular un alquiler con opción a compra.

El alquiler consiste en entregar la posesión o el uso de un inmueble a cambio de un precio, que se denomina renta.

Y la *opción de compra* es una maniobra previa al negocio de compraventa. La jurisprudencia la define (carece de regulación legal expresa) como el convenio o acuerdo por el que una parte (la propiedad o concedente) concede a otra (optante) la facultad exclusiva de decidir la celebración o no del contrato de compraventa, la que deberá realizarse en el plazo cierto y condiciones pactadas, y que va acompañada, habitualmente, del pago de una prima de opción por parte del optante. **Es un dos por uno: alquiler y opción de compra futura.**

Con respecto al alquiler, en el contrato deberá figurar: la descripción del inmueble, su uso o destino, el plazo, la fecha de entrada en vigor, el precio o renta, la fianza, las indemnizaciones, el pago de servicios —suministros— y los impuestos.

Con respecto a la opción de compra, el contrato debe reflejar: nuestro derecho a decidir unilateralmente si compramos o no el inmueble (con cesión a terceros), el plazo (preferiblemente dos o tres años), el precio pactado, la prima de opción, los porcentajes o cuotas de la renta que se van a aplicar al precio de la compraventa

acordado y la distribución de los gastos e impuestos.

Normalmente, la opción de compra conlleva el pago de una prima o cantidad para poder optar a ella, como si fuera una señal de una compraventa, ya que se concede una facultad de compra en exclusiva al arrendatario o a quien éste designe: se perderá o se reintegrará total o parcialmente si no se ejercita la facultad de comprar por parte del arrendatario.

Aunque esto también se negocia: se puede subir la renta y eliminar dicha prima, o bien dar a elegir a la propiedad dos tipos de primas según el importe del activo. Pongamos un ejemplo práctico: recordemos que el negocio está en la compra (en este caso en el alquiler con opción a compra). Descubrimos un inmueble que está en alquiler por 550 euros al mes. Averiguamos que los precios reales de venta de dicho inmueble están en 160.000 euros. Elaboramos la siguiente propuesta al propietario del alquiler con opción a compra y cesión a terceros:

- **Opción 1 sin prima:** subir la renta a 650 euros para evitar aportar prima.
- **Opción 2 con prima:** 8.000 euros con una opción de compra a dos años en 135.000 euros.
- **Opción 3 con prima:** 15.000 euros con una opción de compra a dos años en 120.000 euros.

El rico aporta más dinero a cambio de un mayor beneficio estimado a futuro. Lo importante aquí es que controlemos el activo y podamos jugar con él. Estas cantidades se pueden (deben) variar en función de las necesidades (urgencia) del propietario. Ahí radica una buena negociación.

Ejecutaremos la opción de compra para comprar nosotros si vemos que el mercado ha subido, por tanto, vale la pena escriturar a nuestro nombre y luego venderlo mucho más caro. Es decir, si el beneficio es mayor.

No ejecutaremos la opción de compra a nombre nuestro, pero sí de un tercero si el beneficio no es tan grande (por ejemplo, unos

15.000 euros). Entonces podemos ejecutar y montar la operación para vendérsela a un comprador directo o inversor enseñando nuestra opción de compra (con cesión a terceros). Si vendemos el inmueble por 155.000 euros en la opción 2, el beneficio bruto será de 20.000 euros y no perderemos la prima de la opción (aunque también se puede pactar recuperar el 50 por ciento de la prima en caso de no ser ejecutada).

Al firmar el presente alquiler con opción a compra, tenemos las siguientes cinco ventajas:

1. Poder vender el activo a un tercero en cualquier momento antes del vencimiento.
2. Controlar el inmueble para poder aumentar su valor real con las «bolitas de Navidad» que vimos en el truco 7, como una estupenda tasación al alza para poder mostrar el inmueble.
3. Poder vivir en dicho inmueble mientras ejecuto o espero ejecutar la opción de compra (algún familiar nuestro o nosotros mismos).
4. Solicitar financiación del cien por cien para poder comprar el inmueble con cero euros o poco dinero.
5. Decorar el inmueble o adecuarlo para alquilarlo por habitaciones para que ofrezca una mayor rentabilidad a un posible inversor.

Antes de que digas que no es fácil, te recuerdo que a muchos propietarios que alquilan sus viviendas les vendría muy bien tener una cantidad inicial mediante una prima de opción. Dependiendo de las necesidades de cada uno, todo puede suceder, y el rico sólo propone soluciones a problemas que surgen. Al final todo se resume en aprovechar el momento y, hablando del presente, termino este truco con una bonita historia para que te ayude a reflexionar y te empuje a la acción: «El regalo furtivo».

Un chico había nacido con una enfermedad que no tenía cura. A sus diecisiete años, podía morir en cualquier momento. Siempre había permanecido en casa, al cuidado de su madre, pero estaba harto y decidió salir solo por una vez.

Visitó muchos almacenes y, al pasar por uno de música, vio a una jovencita primorosa de su misma edad. Fue amor a primera vista.

Abrió la puerta y entró sin mirar nada que no fuera ella.

Acercándose poco a poco, llegó al mostrador donde se encontraba la chica, que lo miró y le dijo con una sonrisa:

—¿Te puedo ayudar en algo?

Él pensó que era la sonrisa más hermosa que había visto en toda su vida. Sintió deseos de besarla en ese instante. Tartamudeando, le dijo:

—Sí, eeehhh, esto... Me gustaría comprar un disco.

Y, sin pensarlo, tomó el primero que vio y le dio el dinero.

—¿Quieres que te lo envuelva? —preguntó la joven, sonriendo de nuevo.

Él asintió con la cabeza y ella fue a la oficina para volver con el paquete envuelto. Lo tomó y se fue.

Desde entonces, todos los días visitaba la tienda y compraba un disco. La muchacha siempre lo envolvía, y él se lo llevaba y lo guardaba en su armario. Era muy tímido para invitarla a salir y, aunque lo intentaba, no lo conseguía. Su mamá se dio cuenta y le dio ánimos, así que al día siguiente él se armó de coraje y se dirigió a la tienda.

Compró un disco y, como siempre, ella se fue a envolverlo. Él tomó el paquete y, mientras la joven no lo miraba, dejó su número de teléfono en el mostrador y salió corriendo.

Al otro día, sonó el teléfono de la casa y su mamá contestó. Era la muchacha del almacén, preguntando por su hijo. La señora comenzó a llorar y le dijo:

—¿No lo sabes? Murió ayer.

Hubo un silencio prolongado, roto solamente por los sollozos de la madre.

Días más tarde, la señora entró en el cuarto de su hijo. Al abrir el armario, se topó con montones de cajitas en papel de regalo. Llena de curiosidad, tomó uno de los paquetes y se sentó sobre la cama para abrirlo.

Al hacerlo, un pequeño pedazo de papel salió de la cajita plástica. Era una nota que decía: «¡Hola! Estás muy guapo. ¿Quieres salir conmigo? Te quiere, Sofía».

Con emoción, la madre abrió otro paquete, y otro, y otro, y al hacerlo encontró muchas notas; todas decían lo mismo con distintas palabras.

Así es la vida: aprovecha las oportunidades que te brinda y hazlo hoy, mañana puede ser muy tarde. No pienses en lo que los demás puedan pensar de ti. ¡Actúa ahora!

#LosTrucosDeLosRicos2

El juego de los inmuebles está en controlar el activo: unas veces comprando, otras alquilando, con opciones de compra o con acuerdo entre partes. Todo forma parte de un plan para que todos ganen, también el rico, por supuesto. No es blanco ni negro, sino una gama que abarca todo el arcoíris.

@juanharo

Truco 20

Compran inmuebles con condiciones resolutorias (pago aplazado)

Es cierto, este truco se utiliza de forma más frecuente en otros países. Pero igualmente los profesionales también lo usan. Ahora podrás utilizarlo, amigo lector, para poder comprar inmuebles, crear tu patrimonio y vivir de las rentas.

Sigamos lo que nos dice Richard Feynman: «El problema no es que la gente carezca de educación. El problema es que las personas están lo suficientemente educadas para creer lo que se les ha enseñado, pero no están lo suficientemente educadas para cuestionar nada de lo que se les ha enseñado».

Tenemos que cuestionar nuestro proceder: ¿existe otra forma mejor para lograr mi objetivo y el de la otra parte?, ¿perdemos algo al plantearlo? Lo peor que puede ocurrir es que nos digan que no. Siempre vale la pena intentarlo.

Recordemos nuestro objetivo: vivir de las rentas creándonos un patrimonio a través de la compra y el control de inmuebles. Sí, sí, lo repito mucho porque es fácil perder el norte, perderse en los detalles y demorar nuestra misión. Si antes lo conseguimos, más tiempo tendremos después para vivir la vida que queramos sin ataduras ni obligaciones superfluas.

El rico se apalanca constantemente y ese truco le permite aplazar parte del pago del inmueble; de esta forma, logramos adquirir el inmueble poniendo muy poco capital. **Cuando compramos inmuebles, solemos dar siempre dos precios: al contado y aplazado.** Por ejemplo:

- Pago al contado: 165.000 euros.
- Pago aplazado: 175.000 euros, 30 por ciento (52.500 euros) en notaría y el resto (122.500 euros) con condición resolutoria a nueve meses (antes de los nueve meses se paga el 70 por ciento restante).

La finalidad aquí es que el vendedor vea que si nos deja pagar con cierto margen, podrá ganar 10.000 euros más. A nosotros, los compradores, nos beneficia en lo siguiente:

- Podemos reformar la vivienda o actualizarla para venderla.
- No tenemos que descapitalizarnos, disponemos de 122.500 euros más para poder mover y generar más rentabilidad.
- Nos sirve para pedir la mejor financiación con una excusa real: eliminar la condición resolutoria o pago aplazado.
- Al pedir la hipoteca después de que el inmueble sea nuestro, podemos tener más opciones de lograr una mayor cantidad de capital si tenemos una tasación alta (por ejemplo, de 230.000 euros en el supuesto anterior).
- Podemos comprar rápidamente porque necesitamos menos dinero para la adquisición, y evitamos así perder el inmueble.
- No nos importa vender por un poco más porque podemos comprar más inmuebles con esta fórmula (al tener el capital nosotros) y así recuperar esta aparente pérdida.
- Podríamos pedir un nuevo aplazamiento a cambio de dar un interés al vendedor.
- Aunque se pague un poco más por el pago aplazado (condición resolutoria), en el ejemplo anterior 10.000 euros más, no es relevante para el rico porque sabe que al tener el capital aún en su poder, podrá generar mucho más beneficio si lo mueve convenientemente.

Rápidamente damos por sentado que el vendedor quiere todo su dinero ya, pero la vida nos sorprende. Es conveniente explicar perfectamente las garantías del pago aplazado a través de una cláusula de penalización (condición resolutoria en caso de impago de la cantidad aplazada) en la escritura, que permite inscribirse en el Registro de la Propiedad para mayor garantía de las partes.

Hay mucha gente que vende porque necesita pagar algún tipo de deuda o necesita el dinero para algo concreto, repartirlo entre familiares o mil razones diferentes. La pregunta clave aquí es: ¿necesita el vendedor todo el dinero ya o puede ser en dos plazos? Si puede esperar un poco, todos ganamos más**.**

¿Qué es una condición resolutoria? Es una garantía de pago cuando en la compraventa se acuerda o conviene un precio aplazado y el vendedor lo que pretende es asegurarse el cobro de dicho precio. Y, efectivamente, quien vende se asegura de que en caso de que no cumplamos con el pago aplazado, el inmueble volvería a manos del vendedor.

En pocas palabras, **podemos comprar como hacen los ricos: con pagos aplazados de cantidades a través de una condición resolutoria en notaría, que posteriormente se inscribe como carga en el Registro de la Propiedad.**

Si llegado el vencimiento del pago aplazado, el vendedor no ha recibido su dinero, podrá ejecutar dicha condición resolutoria para recuperar el inmueble y deshacer la operación.

Existen pagos aplazados con condición resolutoria de uno y dos años. No hay limitación alguna, todo depende de las necesidades del vendedor, de lo que pacten ambas partes.

Si deseamos comprar para vender en menos de un año, recomiendo realizar esta operación sin tener que escriturar, es decir, con un contrato privado. De esta forma, logramos un importante ahorro en impuestos, podemos hacer frente antes al pago de la condición resolutoria porque no necesitamos inscribir la finca en el registro y también podemos vender el inmueble a un tercero a los dos o tres meses. Tendríamos el control del inmueble, del activo, para poder estudiar mejor su salida. Así, nuevamente, todos ganamos.

Apliquemos este interesante truco de los ricos.

#LosTrucosDeLosRicos2

Los ricos mantienen su dinero, compran inmuebles sin dinero o con poco efectivo mediante pagos con condiciones resolutorias: miman su dinero y lo mantienen incluso al comprar inmuebles para que siga aportando rentabilidad.

@juanharo

Truco 21

Buscan solares o casas bajas para crearse un patrimonio con cero euros o poco dinero

Vamos a ver uno de los trucos que más me han servido para crear mi patrimonio. Aquí lo comparto contigo y espero que te sea útil y práctico. Siempre debemos vencer la ignorancia, como decía José Martí: «La ignorancia mata a los pueblos, por eso es preciso matar a la ignorancia». No es malo ser ignorante, pero sí rehusar a disponer de conocimientos válidos; esto supone perder oportunidades y decenas de miles de euros. Con este truco podrás comprobarlo.

Después de mi segunda quiebra económica, me dediqué durante algunos años a poner en práctica este truco. Mi único deseo es que te sea útil a ti. Yo sigo utilizándolo. Siempre que alguien necesita algo, surge una oportunidad de unir las piezas. **Y los ricos aprovechan cada oportunidad porque saben que no les hace falta dinero, sino entender cómo funciona el mundo de los negocios y las inversiones.** Muchos dueños de inmuebles —solares, casas bajas, terrenos o parcelas— desconocen qué valor tienen sus activos. Tan sólo comparan su casa con la del vecino y la ponen en venta. Ahora bien, si miramos con otros ojos dichas propiedades, pueden valer mucho más.

Como decía, hace más de doce años me especialicé en entrenar mis ojos para buscar casitas bajas, terrenos o parcelas, todos ellos urbanos; para que me entiendas, de los que puedes pedir licencia y ponerte a construir presentando el proyecto de ejecución de obras correspondiente. Me di cuenta de que existían chalets, parcelas o casas bajas con parcela en pueblos pequeños

(también en poblaciones grandes) que se vendían como parcela o como casa baja, pero que en realidad su valor era mayor. ¿Por qué? Porque yo no veía ese activo como una parcela para construir una casa o una casa baja para vivir, sino una parcela en la que se podían construir diez, veinte o más viviendas multifamiliares. **Una vivienda multifamiliar es aquella en la que una construcción vertical u horizontal está dividida en varias unidades de viviendas integradas que comparten el terreno como bien común.**

Una vez más todo consistía en unir piezas, en poner «bolitas de Navidad» al inmueble para poder venderlo a un precio mayor. Mi sistema era el siguiente: buscaba únicamente (en todo tipo de poblaciones) casas bajas, terrenos, chalets urbanizados, es decir, que ya estuviesen en un terreno con calles y acometidas de luz, agua, etc. Una vez que encontraba este activo, estudiaba cuántas viviendas se podían construir con la fórmula que tienes más abajo, preguntaba si estaba a la venta y el precio que pedían. Hacía números y veía si había una diferencia importante; si era así, me ponía a confirmar todos los datos, y si todos los indicadores estaban en verde, procedía a comprarlo con poco dinero o sin dinero.

Los indicadores que tienen que cumplir son:

1. Calle urbanizada con acometidas (suelo urbano).
2. Que la propiedad quisiera vender y el precio de venta no fuese desorbitado.
3. Que los servicios técnicos del ayuntamiento me confirmasen que podían construirse viviendas en altura para calibrar el número de viviendas que construir. Efectivamente, yo no iba a construir, pero quería saber qué importe podría pagar un constructor o promotor por dicho terreno, solar o casita baja.
4. Que existiese demanda de alquiler y/o venta de viviendas.
5. Que mi arquitecto o aparejador confirmase que se reunían

todos los requisitos para construir.

Esta investigación me llevaba unos diez días. Con esa información podía decidirme a comprar o dar una señal por el elemento. ¿Qué números hacía *a priori* para saber si podía ser rentable?

Existe una versión más extendida, en la que calculo el metro cuadrado, los costes de la obra y demás parámetros, pero te voy a contar la versión resumida, que con el tiempo he visto que funciona igualmente.

Imaginemos que vas paseando y encuentras una casita baja (parcela, terreno o chalet con parcela). Está a la venta por 280.000 euros. Muchos propietarios no piensan (no saben) que su parcela o casa baja podría servir para construir muchas viviendas y, por tanto, lo comparan con otras parcelas o casas bajas. Craso error.

Lo primero que hago es hacer una simulación de cuántas viviendas podrían construirse: miro la fachada que tiene y la divido por 15 metros, que es el valor estándar de una vivienda tipo, y luego multiplico por las alturas. El objetivo es calcular la edificabilidad: cuántos metros puedo construir.

Imaginemos que tiene 18 metros de fachada y que según construcciones nuevas en la calle veo que permiten planta baja más cuatro alturas, es decir, cinco. Como decía antes, quiero saber la edificabilidad permitida con está formula:

$$E = F \times Fo \times A$$

donde,

E = edificabilidad

F = fachada

Fo = fondo

A = alturas permitidas

$$E = 18 \times 15 \times 5 = 1.350$$

La edificabilidad es de 1.350 metros.

El próximo paso es saber cuántas viviendas pueden salir si me dejan construir los 1.350 metros en dicha parcela. La respuesta es 19 viviendas: divido 1.350 metros entre 70 metros, que como decía

anteriormente es una medida tipo para viviendas de dos dormitorios. A este número (19) le quito siempre una vivienda por el portal. Y el resultado es que puedo construir 18 viviendas.

Todo esto lo hago manualmente, caseramente: llámalo como quieras. En efecto, todos estos cálculos serán supervisados por mi aparejador o arquitecto técnico. Pero es una forma rápida de saber si hay posibilidades o no.

Cuando tengo el número de viviendas, toca hacer números para ver la posible rentabilidad**.** Siempre pienso en un tercio, es decir, si puedo construir 18 viviendas, un tercio son 6 viviendas. Este número 6 es el importe máximo (en dinero o viviendas) para el dueño del terreno. Es una chuleta que con el tiempo se ha convertido en un mantra para mí. Si fuesen simplemente 5 viviendas a unos 120.000 euros (precio real de venta en la zona), estamos hablando de un total de 600.000 euros.

¿Recuerdas cuánto pedía el propietario por este terreno-casita baja? Así es, 280.000 euros. Hay una diferencia de 320.000 euros. Sin duda, es una buena operación.

Una vez los números iniciales han hablado, **lo siguiente es formalizar un documento con la propiedad que nos permita tener una opción de compra (lo vimos en el truco 9) o un documento de reserva o paralización de venta.** Podemos hacerlo con o sin dinero, comentando a la propiedad que nuestro arquitecto tiene que hablar con el ayuntamiento y confirmar la documentación técnica.

A partir de aquí, una vez reservado el inmueble o paralizado sin dinero (aún no tenemos la confirmación de poder construir dieciocho viviendas), necesitamos ponernos a trabajar para que toda esta información preliminar sea válida.

Normalmente a los diez o quince días tendremos el estudio acabado y el ayuntamiento habrá despejado nuestras dudas. Ya sólo toca adquirir el terreno, lo cual podremos hacer por dos vías: sin dinero o con poco dinero.

- **Sin dinero (el propietario recibe viviendas y yo también).** Le decimos a la propiedad que tenemos varios

promotores o constructores interesados en su terreno para construir. A cambio, él recibirá cuatro viviendas libres de impuestos (los paga el promotor o constructor) y con un aval bancario que garantice que tendrá las viviendas o el dinero. La quinta vivienda es para nosotros. Después de hacer números, el propietario verá que si cada vivienda se vende por 120.000 euros, él recibirá 480.000 euros. Y nosotros una vivienda libre de gastos e impuestos (los paga también el promotor o constructor). A cambio, el promotor/constructor se quedará con el resto de las viviendas: 18 – 5 = 13 viviendas. Y dado que este sistema es una «venta en aportación», no tendrá que darle dinero al dueño y podrá contar con financiación.

- **Con poco dinero (el propietario sólo recibe el importe que pide por la venta: 280.000 euros).** Establecemos una señal del 10 por ciento, unos 18.000 euros (poco dinero para el tamaño de la operación), y el resto se recibirá antes de seis meses en notaría (con cesión a terceros como vimos en el truco 9). Me siento con diferentes promotores para mostrarles todas las «bolitas de Navidad» que vimos en el truco 7: financiación, una tasación importante, proyecto básico donde van las dieciocho viviendas en dicho terreno, gastos y costes de la obra, estudio de mercado de la demanda en alquiler y en venta. En definitiva: la oportunidad de negocio. Yo le pido a cambio al promotor que si quiere el terreno/parcela/casa baja, elija una de las dos opciones siguientes:
- 155.000 euros por la operación.
- Cuatro viviendas a tu nombre (ya sabes, a una de tus sociedades). Normalmente escogen esta opción.

Llegados hasta aquí, puedes pensar ¿y si te dicen que no? Pues no pasa nada. Recuerda que tengo varios promotores, constructores interesados en ambas fórmulas: aportación de pago

con viviendas o comprar barato el suelo.

Además, **siempre queda la opción tercera de comprar tú el terreno, hipotecarlo y hacer tú el paso de pedir viviendas a cambio del terreno:** ya tendrías viviendas a tu nombre, para poder alquilar y vivir de las rentas. Objetivo conseguido.

Lógicamente, antes de empezar, recomiendo que tengas varios promotores que estén interesados en construir siguiendo cualquiera de las dos variantes antes señaladas. Una vez tengo el contrato con el propietario (atado el suelo/terreno/casa baja), lo único que hago es sentarme con los promotores y enseñarles la operación para que vean que es rentable para todos. En mi caso, tanto si lo he hecho con el método sin dinero como con poco dinero, igualmente puedo solicitar viviendas en lugar de dinero. Es una forma real y práctica de crear un patrimonio con cero euros.

Esto es válido tanto si hay mucha demanda de viviendas como si se hacen pocas ventas de viviendas. Si no hay demanda de venta, siempre puedes alquilarlas, lo cual te proporcionará un *cash flow* mensual: rentas, dinero infinito.

Este ejemplo citado anteriormente es real. Te animo a seguir aplicando estos trucos para que logres tu libertad financiera.

#LosTrucosDeLosRicos2

Los ricos buscan atajos: maneras de lograr mucho más con menos esfuerzo y energía. Tienen un conocimiento específico para lograr reunir las piezas y conseguir un patrimonio que a otros les costaría muchos años. Les encanta permutar terrenos por viviendas.

@juanharo

Truco 22

El poder de los lofts o los cambios de uso de local a vivienda

Que los ricos aprovechan las crisis (oportunidades) es un hecho. Los ricos suelen fijarse en los *lofts* y en locales que transforman en viviendas. Vamos primero con los *lofts*. ¿Qué es un *loft*? **Básicamente, es una vivienda amplia consistente en espacios abiertos, sin apenas muros o puertas, y con muy pocas divisiones del espacio.** Pueden estar situados en polígonos industriales, carreteras o incluso dentro de las ciudades.

El origen de este tipo de viviendas se encuentra en Nueva York, en la segunda mitad del siglo XX, cuando algunas personas, especialmente artistas, decidieron aprovechar como viviendas estos locales abandonados por industrias en declive, especialmente en los barrios de Tribeca y el Soho. Por este motivo, muchos de ellos tienen una altura considerable y grandes ventanales que aprovechan al máximo la luz natural.

Las ventajas de los *lofts* son:

- Espacio mayor. Se ganan metros con la eliminación de tabiques y se combate la sensación angustiosa de los espacios muy reducidos.
- Más cantidad de luz. Al tener techos y ventanales mayores, disponen de una mayor luminosidad.
- Versatilidad en la distribución de la vivienda. Puedes combinar más opciones de decoración y te permite jugar con los espacios.

- Ventilación natural. El aire circula mejor al no existir barreras.
- Mayores relaciones sociales. Los *lofts* invitan a encuentros en grupo y a compartir actividades lúdicas.
- Hogares con personalidad. Al ser diferentes a una vivienda tradicional, su originalidad estimula la creatividad a la hora de decorarlos, combinándolo con tu personalidad.
- Trabajo y vida a la par. Hoy en día, con el teletrabajo en pleno auge, mucha gente elige estas viviendas porque permiten vivir y trabajar a la vez. Dos en uno. Tienes tu oficina en casa. Se considera un local/oficina/*loft* a todos los efectos. Fiscalmente, puedes deducírtelo como gasto, es la vivienda ideal para los autónomos.
- Son un 30 por ciento más baratos que una vivienda. Ahorro para todos, para el inversor y para el comprador.

Con respecto a la legalidad, recordemos que para poder vivir en un *loft*, como en una vivienda normal y corriente, necesitaremos la licencia de primera ocupación o cédula de habitabilidad. No obstante, mucha gente vive en *lofts* sin tenerla, ya que nadie te puede impedir vivir en tu propia oficina/local/*loft*. Incluso lo admiten para empadronarte en muchos casos. Uno de los trucos para poder beneficiarte de vivir en un *loft* es darte de alta en el censo de empresarios y profesionales —impreso modelo 036 de Hacienda—. De este modo, podrás optar a financiación especial a la hora de comprar un *loft* o acogerte a la exención del pago del IVA por inversión de sujeto pasivo (truco 25).

Es cierto que la financiación puede ser un obstáculo, ya que un *loft* es considerado por los bancos como local, por tanto, para comprarlo el porcentaje de financiación se reducirá. Pero los ricos también tienen trucos para salvar este escollo, como el truco 24, que verás más adelante.

El rico busca rentabilidad, y los *lofts* suelen ser más económicos que una vivienda tradicional; sin embargo, se

suelen alquilar de forma parecida, por lo que a menor precio y similares ingresos de alquiler, la rentabilidad neta es mayor. Por este motivo, los ricos se fijan en este tipo de activos para invertir y para aumentar su patrimonio. Otra ventaja de los *lofts* grandes es que se pueden dividir en dos o tres apartamentos, lo que supone una doble o triple rentabilidad al alquilarlos.

Cuando la economía golpea los negocios o incluso barrios enteros en diferentes poblaciones, los locales terminan cerrando: ya no hay negocio y los locales se venden a precios realmente económicos. **Un inversor ama el *cash flow* constante, de ahí que usen la alternativa, utilizada desde hace ya tiempo, de convertir los locales en viviendas porque pueden ser alquiladas normalmente de forma continua,** mientras que los locales, a veces por mala gestión o por los avatares que conllevan las crisis, terminan cerrando sin producir rentabilidad para el inversor (para ti o para mí).

No obstante, no todos los locales pueden transformarse en viviendas, requieren unos requisitos previos. Pero vale la pena informarse, porque al final los números mandan.

El primer paso es analizar el precio del local que queremos transformar en vivienda. Yo me suelo fijar en si el precio que pide la propiedad es de un tercio o incluso menor. Si es mayor, lo descarto. Si una vivienda similar en la zona se vende por 180.000 euros, un tercio son 60.000 euros; si la propiedad pide ese importe o menos, entonces me interesa. Los números pueden cuadrar. No olvidemos que al precio de la compra tendremos que añadir los gastos en impuestos, obras, arquitecto, licencias, tasas, etcétera.

Una vez hemos visto que los números encajan para obtener un beneficio del 20 por ciento o superior, sigo adelante con los requisitos necesarios:

1. Conseguir la aprobación del proyecto técnico por parte del ayuntamiento.
2. Pagar las tasas e impuestos municipales que supone la solicitud de una licencia de obras.

3. Realizar la declaración de alteración catastral, a fin de constatar el cambio de local a vivienda.
4. Una vez terminada la obra, necesitarás obtener la licencia de primera ocupación, presentando en el ayuntamiento el certificado de final de obra, así como la declaración de alteración catastral.

Para ahorrar costes y gastos, los ricos suelen vender este tipo de locales a empresas de reformas, promotores, constructores, arquitectos o empresarios del sector, porque a ellos transformar locales en viviendas les saldrá muchísimo más barato; también podemos asociarnos con ellos en este tipo de inversiones: nosotros ponemos el inmueble, ellos la reforma y al final nos repartimos el beneficio. Interesante, ¿verdad?

Recordemos: el rico no busca ganar el último euro, sino que busca apalancamiento. Además, el rico ve todo esto como un juego. Por supuesto que sabe que pueden existir dificultades en el camino, pero le ayuda mucho la leyenda del anillo y el rey, una bonita historia con moraleja. Espero que te guste.

> El rey convocó a los sabios de la corte y les dijo:
>
> —He encargado un precioso anillo. Tengo un excelente diamante y quiero guardar dentro del anillo algún mensaje que pueda ayudarme en momentos de desesperación total y que ayude también a mis herederos, y a los herederos de mis herederos, para siempre.
>
> Tendría que ser un mensaje corto, de manera que cupiera bajo la piedra. Sus oyentes eran sabios, grandes eruditos y podrían haber escrito extensos tratados; pero componer un mensaje de pocas palabras que le pudiera ayudar al rey en los momentos de desesperación era todo un desafío. Pensaron, buscaron en sus libros, pero no pudieron encontrar nada.
>
> El rey tenía un anciano sirviente que ya había servido a su padre también. La madre del rey había muerto joven y este sirviente había cuidado de él, por lo que lo trataba como a un miembro de la familia.
>
> El monarca sentía un inmenso respeto por el anciano y le consultó. Éste le dijo:
>
> —No soy un sabio, ni un erudito, ni un académico, pero

conozco un mensaje. Durante mi larga vida en palacio, me he encontrado con todo tipo de gente y en una ocasión conocí a un místico. Era invitado de su padre y yo estuve a su servicio. Cuando se iba, como gesto de agradecimiento, me dio este mensaje.

El anciano lo escribió en un diminuto papel, lo dobló y se lo pasó al rey.

—Pero no lo leas, mantenlo escondido en el anillo. Ábrelo sólo cuando todo lo demás haya fracasado, cuando no le encuentres salida a una situación.

Ese momento no tardó en llegar. El territorio fue invadido y el rey perdió el trono. Estaba huyendo en su caballo para salvar la vida y sus adversarios lo perseguían. De pronto, llegó a un lugar donde el camino se acababa y no había salida: se encontraba frente a un precipicio. Ya podía escuchar el trote de los caballos enemigos. De repente, se acordó del anillo.

Lo abrió, sacó el papel y encontró el pequeño mensaje: «Esto también pasará».

Mientras lo leía, sintió que se cernía sobre él un gran silencio. Los enemigos que lo perseguían debían haberse perdido en el bosque, o quizá se habían equivocado de camino, pero lo cierto es que poco a poco dejó de escuchar el trote de las bestias. El rey se sintió profundamente agradecido con el sirviente y con el místico desconocido, pues aquellas palabras habían resultado milagrosas. Dobló el papel, volvió a guardarlo en el anillo, reunió a sus ejércitos y reconquistó el reino.

El día que entraba victorioso a la capital hubo una gran celebración con música y bailes.

El anciano, que iba a su lado en el carro, le dijo:

—Señor, lee nuevamente el mensaje del anillo.

—¿Qué quieres decir? —preguntó el rey—. Ahora estoy saboreando la victoria, la gente celebra mi regreso. No me hallo desesperado, en una situación sin salida.

—El mensaje no es sólo para situaciones desesperadas, también es para situaciones placenteras. No es sólo para cuando estás derrotado, también es para cuando has triunfado. No es sólo para cuando eres el último, también para cuando eres el primero.

El rey abrió el anillo y leyó el mensaje: «Esto también pasará».

En medio de la muchedumbre que celebraba y bailaba, sintió la misma paz y el mismo silencio que en el bosque; el orgullo había desaparecido. Entonces terminó de comprender el mensaje.

—Recuerda que todo pasa —le dijo el anciano—. Ninguna situación ni ninguna emoción son permanentes. Como el día y la noche, hay momentos de alegría y momentos de tristeza. Acéptalos como parte de la dualidad de la naturaleza, porque son la esencia misma de las cosas.

#LosTrucosDeLosRicos2

Los ricos siguen la máxima «Esto también pasará», tanto en lo bueno como en lo malo. Por eso ven la vida, las inversiones, el dinero y los inmuebles como un juego. Le dan la importancia justa, ni un ápice más.

@juanharo

Truco 23

Crean patrimonio por el sistema de aportación

Ya debes estar familiarizado con la siguiente regla de los ricos: «Máximo retorno con el mínimo riesgo y esfuerzo». Sí, sí, en contra de lo que muchos pensábamos que era: máximo esfuerzo para lograr el máximo retorno, o bien, a más riesgo, más posibilidades de mejores retornos. Los ricos juegan en otra liga.

Por ejemplo, por lo que respecta a la creación de patrimonio, ellos se preguntan: ¿cómo puedo acelerar la creación de mi propio patrimonio para poder vivir de las rentas? La respuesta la tienes en este truco: el sistema de aportación. En el truco 21 vimos cómo logran obtener un patrimonio con cero euros y estudiamos ejemplos prácticos con solares o casas bajas, y cómo terminaban logrando quedarse con varios inmuebles: construidos o bien pendientes de terminarse. En definitiva, lograr inmuebles con cero euros.

Ahora, en este truco 23, veremos que el sistema de aportación se puede utilizar de diferentes formas para que tú imites al rico y puedas crear tu propio patrimonio y vivir de las rentas. Antes tenemos que abrir nuestra mente para ser creativos y no elegir un único camino. Me refiero concretamente a que el rico se enfoca en los activos, los inmuebles, no en el dinero. El dinero siempre llega por la puerta de atrás.

Me explico, **el rico, cuando quiere algo, no desea cobrar en euros, sino en inmuebles. Apuesta por el medio o largo plazo.** No desea cobrar unos honorarios y marcharse: entre otras cosas, porque el dinero paga impuestos y porque el dinero va y

viene. Los inmuebles permanecen, te aportan *cash flow*, flujo de efectivo o de caja. El «sistema de aportación» es básicamente cambiar algo por inmuebles o bien por «contratos de explotación de activos». Recuerda que **el rico no desea los inmuebles para presumir, para alimentar el ego, sino que los quiere para generar efectivo,** seguridad financiera, revalorizarlos, explotarlos (crear una fuente de ingresos pasivos).

Una de las grandes ventajas del sistema de aportación para la parte contraria es que su coste es menor. Imagina un gran pastel que deseas regalar o invitar a la otra persona para que lo compre, y a cambio le das a elegir: que te pague un buen precio en euros por dicho pastel o que te dé una pequeña parte del mismo, ¿qué crees que es más ventajoso para quien ha de pagarte? Así es, siempre una parte pequeña del pastel. Por el contrario, tú obtendrás un premio mayor porque dicha parte podrás revalorizarla como vimos en el truco 7 sobre las trece «bolitas de Navidad».

Los siguientes ejemplos de aportación te permitirán crear tu patrimonio:

1. **Un edificio para comprar viviendas u oficinas.** Si sabes que una operación es potente para que alguien la adquiera, podrás utilizar este sistema de aportación. Solicitas dos viviendas para ti en lugar de honorarios o facturas. Estas viviendas se ponen a nombre de una de tus sociedades. Patrimonio para ti.
2. **Un gran local de 400 metros.** Solicitas al comprador la segregación y que te ceda un local de 70 metros para que puedas alquilarlo. Este local, al ser por el sistema de aportación, lo escrituras a tu sociedad patrimonial a coste cero. Nuevamente, más patrimonio.
3. **Un terreno de 2.000 metros.** Como en el ejemplo anterior, solicitas al nuevo comprador una parcela de 300 metros como pago de tus honorarios, que podrás tasar y en la que podrás construir tres apartamentos para

alquilar. Más patrimonio para ti.

4. **Un inversor que aporta dinero a un club para comprar inmuebles.** Solicitas al club una vivienda de cada cinco que compre el inversor. Firmas el contrato con el club y ya tienes un derecho adquirido para trabajar en equipo y obtener, de nuevo, otro inmueble (u otros) inmuebles.
5. **Veinte chalets en un pueblo.** Te llegan noticias de una operación de veinte chalets que están vandalizados, pero que tienen un buen precio, muy rentables. Y tienes un comprador que desea adquirirlos para alquilar. Tú le das a elegir que deseas tres chalets para ti o bien la explotación de cinco chalets durante cinco años. La primera opción consiste en que el comprador adquiera y escriture tres chalets y luego los pase a tu sociedad patrimonial; la segunda, en firmar un contrato para la explotación de cinco de esos chalets.
6. **Una operación de cuarenta plazas de garaje.** Nuevamente, solicitas cinco plazas de garaje para ti. Creas un paquete y las entregas a un administrador de fincas para que se encargue de su alquiler.
7. **Un contacto que vende lotes de inmuebles.** Aplicas el sistema de aportación y firmas con el nuevo comprador un documento en el que se refleje que de cada diez inmuebles que compre a través de tu contacto se obliga a darte uno libre de cargas.

Al final los inmuebles son dinero, es ladrillo que puedes convertir en euros. Pero recuerda que estás comprando a coste cero, bueno, no exactamente, porque has tenido que hacer un trabajo. Pero es una forma potente de crecer exponencialmente y crear un gran patrimonio.

Podrías pensar ¿por qué darte a ti parte de sus inmuebles mediante este sistema de aportación? La respuesta: por dos

motivos. El primero, porque es más barato para él repartir que pagarte de su bolsillo y, el segundo, porque son buenas operaciones y, si rechaza pagarte con inmuebles, perderá el negocio.

Nuevamente, para utilizar este truco necesitarás un abogado o asesor que te redacte bien el contrato de permuta o aportación. La gente quiere estar con personas que saben lo que quieren.

Y por lo que respecta a la legalidad, en términos legales, cada una de las partes interesadas está obligada a dar alguna cosa para recibir otra a cambio. Ello está recogido en nuestro Código Civil (art. 1539). Es importante que los contratantes incluyan la intención manifiesta de estar pactando una permuta, como señala el artículo 1446 del Código Civil. De no existir dicha indicación explícita, se considerará como permuta siempre que el valor del objeto sea superior a la parte abonada con dinero. De lo contrario, la ley lo clasificará como compraventa.

La obligación de las partes en un contrato de permuta inmobiliaria es transferir la propiedad, sea cual sea, del objeto o servicio que se va a permutar, además de proceder a su entrega, cubrir todo tipo de gastos e impuestos y responder ante cualquier vicio oculto o defecto. En cualquier caso, la obligación de la parte cesionaria sólo estará cumplida cuando la entrega del inmueble se efectúa en las condiciones pactadas.

Cuando se produce la permuta de un solar por la construcción de pisos (y la cesión de uno), se debe tener en cuenta el pago del IVA. Pero, atención, al producirse dos entregas de bienes se debe distinguir si ambos participantes son sujetos pasivos (empresas). En ese caso, los dos deberán declarar ese impuesto. Ahora bien, si uno de los dos es un particular, la ley varía. Para el particular, la adquisición deberá ser considerada como hecho imponible en el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados. Y el pago de los impuestos, tanto el IVA como el ITP, se deberá llevar a cabo el día exacto que se formalice la escritura del contrato de permuta inmobiliaria.

Y conviene saber que todos ellos se abonarán basándose en el

precio de venta futuro (valor contable). No obstante, éstos no serán los únicos impuestos que abonar: no hay que olvidar el Impuesto sobre el Incremento del Valor de los Terrenos Urbanos. Todo esto se debe reflejar en el contrato de permuta o aportación. Recuerda esta frase de Andrew Carnegie: «El 90 por ciento de todos los millonarios se vuelven dueños de bienes raíces».

#LosTrucosDeLosRicos2

La creación de patrimonio te permitirá ser libre, deshacerte de las cadenas y vivir la vida que siempre has soñado. El sistema de aportación o permuta te ayudará a lograrlo de forma más rápida y más rentable. Los ricos lo utilizan de forma masiva.

@juanharo

Truco 24

Se apalancan con financiación total al cien por cien (indemnización por obra). Venden con tan sólo una reserva de 1.000 euros

El rico lo tiene claro: prefiere utilizar el dinero ajeno que el propio. Sabe que tendrá que pagar un porcentaje o interés por dicho dinero, pero siempre le compensará. El lema es que todas las partes ganen. Esto es válido a la hora de comprar inmuebles o para invertir en diferentes operaciones, pero también se utiliza para vender los activos. Dependiendo del momento en el que leas este libro, te encontrarás que ciertos bancos son más propensos que otros a aportar un cien por cien de la financiación para la compra de un inmueble.

Es cierto, tu banco posiblemente te diga que no te ofrece un cien por cien del importe que necesitas para comprar una vivienda o inmueble, pero no desistas ni arrojes la toalla. Hay más soluciones o alternativas.

Además, **es positivo no sólo trabajar con bancos, sino también con agencias financieras o agentes financieros que ofrecen financiación total por medio de diferentes bancos.** Esta bolita de Navidad es sumamente atractiva porque te permite vender los inmuebles más rápidamente. El comprador apenas debe tener ahorros para adquirir el inmueble. Le financiamos todo. Mucha gente prefiere ahorrarse un dinero cada mes si la cuota de la hipoteca es notablemente inferior a lo que pagaría alquilando. Por esta simple razón, ya vale la pena apalancarse mediante dinero prestado.

La teoría dice que un banco te dará el 80 por ciento o el

cien por cien del valor menor: el importe de escrituración o el importe de tasación. Para salvar este escollo, el rico compra con dinero suyo o prestado, y, una vez lo ha hecho, realiza una tasación potente del inmueble y acude a varios bancos para pedir un 70-80 por ciento del valor de tasación. Ya no existe el valor de compra porque el inmueble ya ha sido adquirido.

Veamos este ejemplo con números:

- Adquieres el inmueble por 120.000 euros.
- Una vez es tuyo, logras tasarlo por 175.000 euros, y con dicha tasación solicitas una hipoteca del 70 por ciento (122.500 euros).
- De esta forma logras 122.500 euros, o sea, un valor superior al cien por cien del inmueble.

Igualmente, hay financieras y otros bancos que podrán darte más porcentaje de tasación. Hay que trabajar con diamantes auténticos, samuráis de la financiación.

El hecho de lograr esta hipoteca que cubra el valor del inmueble te ayuda a que el nuevo comprador pueda subrogarse y así tener financiación también para él. No obstante, al contar con una tasación de 175.000 euros, algunas entidades financieras podrán darle 140.000 euros o más. Este dato es importante para que podamos vender nuestros inmuebles.

Nuestro trabajo es facilitar las operaciones: tanto al comprar como al vender.

Hay otro truco que se suele utilizar para poder vender rápidamente: sobreescriturar (escriturar por encima del valor del inmueble). Hemos visto que el banco te suele dar un porcentaje sobre el valor de compra: normalmente el 80 por ciento. Bien, pues la solución es escriturar por encima del valor. Sigamos con el ejemplo del inmueble de 120.000 euros.

Imaginemos que queremos comprar un inmueble cuyo importe es de 120.000 euros y, con los gastos de impuestos y notaría, la adquisición asciende a 130.000 euros. Ahora bien, para

que el banco nos dé 130.000 euros por un inmueble cuyo valor es de 120.000 euros, tendríamos que escriturar por 162.000 euros. Existe una diferencia de 42.000 euros y el nuevo comprador debería dar cantidades a cuenta (transferencias de ida y vuelta) para demostrar en notaría que ya ha pagado 42.000 euros. A la hora de escriturar, el banco financia el 80 por ciento del valor de escrituración (162.000 euros), es decir, 129.600 euros: 120.000 para el propietario y el resto para pagar impuestos y gastos.

De esta forma, el comprador no ha puesto dinero por la compra, todo se ha financiado mediante este truco de sobreescriturar. En el momento de firmar es cierto que el vendedor está escriturando por una cantidad elevada y se están pagando más impuestos de lo normal: es el precio que hay que pagar por vender rápido. Y para demostrar las cantidades que ha devuelto el vendedor al comprador (42.000 euros), se pacta una indemnización por obra. Así queda todo inmaculado, legal y demostrado que el vendedor devolvió ese dinero en concepto de indemnización. Se suele reflejar en acta notarial para dar más veracidad a la operación.

Otro truco que utilizan las empresas de financiación de los ricos para conseguir financiación es pedir a un/a amigo/a o empresa conocida que realice una transferencia de ida y vuelta. El objetivo es poder demostrar que tienen 50.000 euros a la hora de solicitar un préstamo o crédito hipotecario para comprar viviendas. El procedimiento consiste en que una empresa o un amigo haga dos transferencias automáticas: una de ida a la cuenta del rico y otra automática de vuelta para que el dinero regrese a su poder. Antes de que vuelva, el banco emite un certificado comunicando que el señor X tiene en su cuenta el saldo de 50.000 euros, aunque a los 5 minutos su saldo sea de cero euros. Este certificado le sirve a la financiera para solicitar nueva financiación.

Es cierto que no todos los propietarios lo querrán hacer, pero estamos hablando de un truco con el que puedes imitar a los ricos para facilitar las ventas de los inmuebles y ayudar a los compradores a que adquieran tus inmuebles sin poner dinero o poniendo muy poco. Además, las financieras utilizan sus propias

artimañas para presentar documentación al banco y así conseguir su propósito: aportar una financiación del máximo capital y las mejores condiciones a sus clientes. Sin duda, ésta es una figura clave para ti y para mí a la hora de comprar y vender inmuebles, y, por supuesto, lograr tu patrimonio para vivir de las rentas.

#LosTrucosDeLosRicos2

Los bancos crean el dinero de la nada; los ricos lo saben y procuran siempre lograr la mayor cantidad posible de financiación al comprar y vender los inmuebles. De esta manera, venden antes sus inmuebles y consiguen aumentar su patrimonio más rápidamente.

@juanharo

Truco 25

Se aprovechan de la inversión del sujeto pasivo al comprar o vender

La fiscalidad tiene un papel relevante, lo vimos en la primera parte de *Los trucos de los ricos*. Una de las premisas es pagar menos impuestos de forma legal para que aumente la rentabilidad. Una de las razones por las que me apasionan los inmuebles es porque puedes ganar dinero revalorizando los activos o aplicando creatividad y apoyándote en resquicios legales. Aquí tenemos un ejemplo con la aplicación de este interesante concepto: «inversión del sujeto pasivo».

¿Qué es la inversión del sujeto pasivo? Supone que la condición de sujeto pasivo se hace recaer en el destinatario de la operación, es decir, el que compra el bien o recibe el servicio, en lugar del que lo vende o presta el servicio, que es lo más habitual en el caso del IVA. Es una forma de no tener que abonar tú el IVA y diferir su pago siempre que existan unas condiciones previas.

El sujeto pasivo es la persona física o jurídica que emite la factura y repercute el IVA a su cliente, para entregárselo a Hacienda más tarde, cuando presente la declaración trimestral del IVA recaudado. Así, **el sujeto pasivo es quien emite la factura, quien repercute el IVA y quien después presenta la declaración del impuesto o ingresa el IVA a Hacienda**. Entonces, la inversión del sujeto pasivo se produce cuando el encargado de declarar e ingresar el IVA a Hacienda es el destinatario de la factura, es decir, el cliente, no el emisor.

Es importante recalcar que para que se pueda dar la inversión del sujeto pasivo el destinatario de la operación ha de ser un

empresario o profesional, nunca puede producirse si el cliente es un particular.

Deberás emitir la factura teniendo en cuenta los siguientes puntos:

- **Emitir la factura sin IVA,** de manera que no se verá reflejado en dicha factura.
- **Indicar la normativa aplicable de manera expresa en la factura.** En algún lado de la factura, deberá figurar una frase del estilo: «Factura con inversión del sujeto pasivo, conforme al artículo 84.1.2.º de la Ley 37/1992, del IVA».
- **El total de la factura será equivalente a la base imponible,** no hay que repercutir ningún tipo y cuota de IVA.

Pero ojo, que no haya que repercutir el IVA en este tipo de factura con inversión del sujeto pasivo no significa que no debas reflejar los importes de estas ventas en el modelo 303 de IVA (casilla 61), así como en el correspondiente resumen anual, modelo 390, en los apartados informativos destinados a las operaciones de sujeto pasivo: «Operaciones no sujetas o con inversión del sujeto pasivo que originan el derecho a la deducción», en el modelo 303, y «Operaciones no sujetas por reglas de localización o con inversión del sujeto pasivo», en el modelo 390.

Como el rico actúa como profesional o empresario, recibe una factura con inversión del sujeto pasivo, y en ese caso podemos autorrepercutirnos el impuesto. Cuando llegue el momento de presentar el modelo 303 del IVA, deberemos incluir el importe que correspondería a la cuota de IVA de la operación tanto en el apartado reservado para «IVA devengado» como en el de «IVA deducible», generalmente por el mismo importe en ambos casos. Igualmente, declararemos estos importes en el resumen anual del IVA a través del modelo 390.

Con este sistema, muchas veces el IVA de la factura no se acaba pagando a Hacienda, ya que como queda incluido por la

misma cantidad en IVA devengado (repercutido) e IVA soportado, ambas cantidades se neutralizan y no suponen un desembolso adicional frente a la Administración.

La inversión del sujeto pasivo se produce cuando es el receptor de la factura el «encargado de abonar a Hacienda» el IVA de la misma. Y sólo podrán emitirse facturas con inversión del sujeto pasivo cuando el cliente sea otra empresa o profesional.

Entre los beneficios de la inversión del sujeto pasivo figuran los siguientes:

- Se evita que la persona que emite la factura tenga que pagar el IVA.
- Contribuye a reducir la burocracia en las operaciones.
- En el caso de la inversión del sujeto pasivo, el empresario o profesional que compra los bienes y servicios tiene la obligación de repercutir el IVA en su declaración, en la que hará constar el IVA repercutido y, a la vez, el IVA soportado (que es la misma cantidad). El resultado, por tanto, es cero, lo que supone una gran ventaja para el comprador que, de otro modo, tendría que anticipar el IVA antes de obtener la compensación o devolución del mismo.

Si no conoces este truco, lógicamente al comprar tendrás que pagar el IVA, pero si reúnes estos requisitos, podrás diferir a un tercero el pago del IVA. Se suele utilizar mucho en:

1. Operaciones de ejecuciones de obras. Las operaciones entre promotor, contratistas y subcontratistas están sometidas a la inversión del sujeto pasivo, siempre que afecten a la construcción de edificaciones, a su rehabilitación o a su urbanización. La inversión del sujeto pasivo afecta a todos los que intervienen en el proceso, hasta llegar al consumidor final, al que se le repercutirá

en la factura el IVA.

2. En locales, *lofts*, naves y también cuando se produce la venta de un terreno no edificable o se transmite un terreno rústico, también se procede a la inversión del sujeto pasivo en el caso de que el transmitente renuncie a la exención del IVA.

Hablamos de inversión de sujeto pasivo al comprar y vender. Al comprar está claro, pero al vender hay que hacer un apunte. El rico vende antes y mejor porque permite, le muestra al comprador cómo beneficiarse de la fiscalidad, ayudándole a diferir este impuesto (por tanto, ahorrarse el pago del IVA). Por esta razón decimos que este truco es útil y práctico al comprar y al vender inmuebles.

La ignorancia siempre sale cara. Continuemos aportando más luz y conocimientos para poder conseguir vivir de las rentas y crearnos un gran patrimonio.

#LosTrucosDeLosRicos2

La verdadera riqueza no está en lo material, no está en lo que puedes tocar o ver, sino en lo invisible, lo no tangible. ¡Exacto! En los conocimientos que poseas.

@juanharo

Truco 26

Inmueble con escenario a seis meses, un año y tres años

Un inmueble es para un rico una fuente de ingresos, tanto como lo puede ser un negocio o una inversión en oro o en bolsa. Son diferentes fuentes de ingresos. No hay apego, no hay emoción, sólo son números. Ésta quizá es una de las grandes diferencias con respecto a los demás mortales: la forma tan particular que tiene el rico de ver el dinero, las inversiones y los inmuebles.

Los números hablan. **Antes de comprar cualquier activo, estudiamos su posible venta rápida (seis meses), su rentabilidad si deseamos vender después de un año y también si aguantamos la inversión tres años.**

Lógicamente, podemos recuperar nuestro capital si hipotecamos la vivienda y continuamos dejando que produzca billetes. Ya hemos visto que de esta manera podemos reinvertir en otra propiedad y esperar que los números de las rentabilidades previstas a uno, tres o incluso cinco años sigan aumentando nuestra rentabilidad y revalorizando el activo.

Un rico se mueve por escenarios: posibilidades lógicas que se produzcan siguiendo la tendencia actual. Es decir, al comprar estudia qué números tendrán lugar a la hora de vender, para que realmente sea atractivo y deje dinero al comprador, tanto si quiere vender antes como después (según sea el escenario).

Veamos un caso real de una vivienda que se adquirió cerca de Madrid en 97.000 euros completamente reformada. Nuestra mente ya está en el folleto para venderla, así que diseñamos los números y los escenarios. Verás que siempre tenemos en cuenta la opción de

alquilarla (como vivienda total o por habitaciones), para mostrar las posibilidades de ingresos que ofrece, aunque el comprador esté pensando, *a priori*, en comprarla para vivir en ella. Lo importante es sobre todo que la parte compradora vea que tiene una máquina de producir dinero.

Al adquirir cualquier propiedad aplicamos este hábito del rico (tabla 2):

Paso 1. Situación actual

Tabla 2. Situación actual

Precio inmueble	Precio final de operación para alquilar
149.800 €	
Prefasación oficial	
170.000 € (ya reformado)	

Fuente: Elaboración propia.

En el precio final de adquisición están incluidos los gastos para poder alquilar la vivienda, la financiación total, la tasación y otros gastos de intermediación. Es decir, una vivienda ideal para un inversor que quiera todo realizado y automatizado.

Paso 2. Venta a los seis meses (venta rápida)

- Importe de venta estimada (aplicando «bolitas de Navidad» que vimos en el truco 7): 168.600 €.
- Gastos estimados 3.400 €.
- Total valor de compra del inmueble: 149.800 € (con impuestos) + 3.400 € = 153.200 €.
- Venta estimada = 168.600 €.
- Beneficio: 168.600 € – 153.200 € = 15.400 €.
- Beneficio en porcentaje: 10,2 por ciento de rentabilidad en seis meses o menos, o sea, un 20,4 por ciento en un año si se realizan dos operaciones similares.

Paso 3. Venta a un año (a partir de un año)

Si la adquiere un inversor para alquilar y luego vender (tablas 3, 4 y 5). Aplicamos el importe de referencia del paso 1: 158.800 euros.

Tabla 3. Escenario a un año, tanto de venta como de alquiler

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 4. Rentabilidad por alquilar

Fuente: Elaboración propia.

Paso 4. Venta a tres años

Tabla 5. Escenario a tres años, tanto de venta como de alquiler

Fuente: Elaboración propia.

Como vemos, con la venta rápida podríamos obtener una rentabilidad en seis meses de un 10,2 por ciento; en un año, de un 23,31 por ciento, y en tres años, de un 73,06 por ciento.

¿Quiere esto decir que tenemos que vender el inmueble al

año, a los tres o a los cinco años? Para nada, pero sí tenemos que estudiar las posibles salidas. Los ricos también agrupan varios de estos inmuebles para venderlos o intercambiarlos por otros activos.

Y la pregunta del millón que seguro que, amigo lector, tienes en la cabeza: ¿y si no se cumplen estos escenarios? No pensamos que puedan ir hacia abajo. Llevo veinticinco años en el sector y he visto de todo: revalorizaciones increíbles y también que dichos escenarios han tardado más en cumplirse. Lo bueno de los inmuebles es que existen señales de agotamiento que uno puede ir descubriendo: reducción de la construcción, reducción de las compraventas en notaría, ampliación de los tiempos de venta de los inmuebles, reducción de la financiación, etcétera.

Estos indicadores nos ayudan a acelerar nuestro plan de estrategia para vender los activos. Pero recordemos que mes a mes ponen dinero en nuestro bolsillo. Uno siempre tiene que esperar lo mejor y lo peor, y además añado: hay que contar con un buen equipo para actuar rápidamente, es decir, apalancamiento humano.

#LosTrucosDeLosRicos2

El rico siente desapego por lo material, no le interesa poseer o agrandar su ego. Sólo desea utilizar los inmuebles y su patrimonio con un único fin: que sean máquinas de liquidez y así mantener su seguridad financiera.

@juanharo

Truco 27

Utilizan el alquiler de habitaciones para maximizar el beneficio

En el truco anterior hablábamos de escenarios, posibles alternativas para que los números nos indiquen diferentes caminos. En ese caso combinábamos venta y alquiler. En este truco, cuando compramos un inmueble (vivienda) debemos estudiar las diferentes posibilidades que tenemos a nuestro alcance para alquilar y no debemos desechar ninguna, están ahí para poder ser explotadas:

1. Alquilar a una unidad familiar (larga duración).
2. Alquilar por días o fines de semana (tener un espacio espectacular para fiestas, películas o para *youtubers*).
3. Alquilar por habitaciones (por temporada o de larga duración).
4. Alquiler turístico.

En todos los casos existe la forma pasiva y la forma activa. La pasiva es delegar la explotación a una empresa profesional para que se encarguen de todo y la opción activa es hacerlo tú mismo. Ya sabes la que escoge el rico. En este truco nos vamos a centrar en la opción 3. Hay dos formas de alquilar un piso por habitaciones: en la primera, el mismo propietario o empresa que explota el inmueble es quien lo gestiona todo. En la segunda, hay un inquilino titular del contrato que tiene el consentimiento expreso del propietario para subarrendar habitaciones.

Hay diferentes mitos sobre el alquiler de habitaciones que

tenemos que desterrar, como el que dice que el inmueble necesita estar cerca de una universidad o un hospital. Llevamos más de veinte años alquilando viviendas por habitaciones y la experiencia nos dice que no solamente los familiares de enfermos o los estudiantes son los únicos perfiles para alquilar habitaciones. La realidad es que existen muchos tipos de personas, de diferentes profesiones y edades, que les interesa mejor alquilar una habitación que una vivienda. Las motivaciones son varias.

Siempre hay que poner un anuncio gancho para ver si hay demanda de alquiler de habitaciones en tu zona, población o barrio. Nunca presupongas.

Todo son matemáticas. Si alquilo a una familia, el precio mensual posiblemente sea de 650 euros. Sobre un inmueble que me ha costado 220.000 euros, supone una rentabilidad anual del 3,5 por ciento. Si decidimos alquilar tres habitaciones a 300 euros y el salón como habitación doble (todo con puertas y cerraduras independientes) por un importe de 360 euros, los ingresos mensuales son ahora de 1.260 euros. Ahora la rentabilidad anual ha subido al 6,8 por ciento, casi el doble.

Puedes (como hacemos nosotros) eliminar el salón y hacer una cocina comedor (como si fuese una cocina americana), así tendrás más habitaciones para alquilar en la vivienda.

Cuando hemos comprobado que hay demanda, podemos poner un precio competitivo o usar el truco de bajar el importe a 50 euros la primera mensualidad para facilitar a más gente el alquiler.

Para la selección del inquilino, es vital contar con un protocolo. Primero, solicitar documentos que avalen la solvencia; en general, se suelen pedir las últimas tres nóminas. Demostrarle al arrendador que eres solvente puede hacer que ganes puntos frente a otros competidores interesados en alquilar, sobre todo en urbes como Barcelona o Madrid, donde hay numerosas personas interesadas en una misma habitación.

En caso de que el postulante sea autónomo, los documentos más comunes son las copias de la última declaración de la renta y de la última declaración trimestral del IVA del ejercicio en curso,

así como el recibo bancario de la cuota de autónomos.

Además, puedes incluir un documento de aval (opcional, a criterio del arrendador), que certifique que en caso de impago pueden recurrir a otra persona. También pueden ser de ayuda las recomendaciones de anteriores arrendadores. Y, por último, el documento que acredita que se ha realizado la transferencia de los fondos relativos al pago de la fianza.

En el contrato hay que especificar si es «de temporada o corta duración» o bien «de larga duración». Se rigen por leyes diferentes. El «de temporada o de corta duración» se rige por el Código Civil (CC) y el de «larga duración» por la Ley de Arrendamientos Urbanos (LAU). Si es de larga duración, ten en cuenta que el inquilino puede decidir quedarse cinco años si es persona física, o si es jurídica o empresa, hasta siete años. Y la diferencia entre una y otra opción es notable, pues en caso de que esté sometido a la LAU, el inquilino tendrá mayores derechos que si se rige por el Código Civil.

Si es de corta duración o de temporada, no se requiere que se empadrone y debe figurar un domicilio permanente (diferente al actual) del inquilino que desea la habitación. Lo ideal es que no supere el año y especificar el motivo de la temporalidad. Así evitamos problemas. Esto supone que la duración del contrato de alquiler de una habitación tiene que ser justamente la que recoja el contrato, y el inquilino no tiene derecho a prórroga (a diferencia de lo que sucede cuando se alquila una vivienda entera).

Otra implicación de que se rija por la legislación del Código Civil es que si se vende el inmueble, se puede extinguir el contrato de alquiler de la habitación y el inquilino no gozará del derecho de adquisición preferente de la casa (algo que sí ocurre con el alquiler de una vivienda completa).

El contrato de alquiler de una habitación debería contener al menos los siguientes elementos:

- Cuál es la habitación que va a ocupar el arrendatario exactamente.

- Cuánto tiempo durará el contrato.
- Precio de alquiler y forma de pago del mismo.
- Servicios incluidos en el arrendamiento (por ejemplo, derecho a utilizar la conexión a internet de la casa, a usar la cocina, etcétera).
- Cómo se repartirán los gastos extra, en su caso.
- Si el inquilino puede a su vez subarrendar la habitación (ya que si en el contrato no pone nada, podría hacerlo, según el Código Civil).

Por otro lado, siempre es aconsejable incluir un inventario de los muebles en un anexo, que servirá para confirmar qué objetos se incluyen en la habitación y, tanto si eres inquilino como si eres arrendador, para devolver o utilizar la fianza cuando acabe el contrato de una forma objetiva.

Igualmente conviene adjuntar al contrato las normas de conducta y convivencia, donde se expondrán el conjunto de normas de limpieza, si están prohibidas las fiestas o ruidos molestos, mascotas y el conjunto de normas para una normal convivencia entre todos.

Las ventajas de alquilar por habitaciones un inmueble son las siguientes:

- Aumentas la rentabilidad del inmueble.
- El propietario o el gestor pueden acceder a la vivienda siempre que lo requieran (zonas comunes).
- Minimizas el pago de las rentas. Si un inquilino no pagase, los compañeros le presionarán porque tendrían que pagar el resto de los gastos de la vivienda.
- Al cobrar más mensualmente, es un activo más atractivo para vender a otro inversor.
- Más demanda de alquiler, pues existe una oferta menor con respecto a las viviendas de alquiler global (una unidad familiar).
- Puedes minimizar la carga fiscal al tener ocho viviendas

arrendadas por habitaciones en la modalidad de larga duración.

El contrato de alquiler de habitación conlleva una serie de implicaciones fiscales, tanto para el arrendador como para el arrendatario, que resulta fundamental conocer antes de firmarlo. Con respecto al arrendador, deberá declarar a Hacienda el beneficio obtenido al alquilar la habitación, pero puede deducirse entre el 50 por ciento y el cien por cien de dicha cantidad, según cuál sea la situación:

1. **Situación 1.** En caso de que el inquilino tenga entre dieciocho y treinta años, y unos ingresos netos que superen el IPREM (Indicador Público de Renta de Efectos Múltiples), el arrendador se podrá deducir el cien por cien de las rentas.
2. **Situación 2.** En los demás casos, tendrá la posibilidad de deducirse:

- El 60 por ciento de la renta que reciba si el contrato se ha celebrado a partir del 1 de enero de 2011.
- El 50 por ciento si la fecha de la firma del contrato es anterior.

1. **Situación 3.** Si el propietario utiliza la vivienda como residencia habitual y se desgrava la hipoteca, al alquilar una habitación se le rebajará parte de dicha desgravación, que será proporcional al uso exclusivo de la vivienda por parte del arrendatario. Por su parte, el arrendatario debe saber que, al alquilar sólo una habitación, y no la vivienda completa, Hacienda no considera que se trate de un alquiler de vivienda habitual, por lo que no podrá desgravarse nada por este concepto.

La clave es tener siempre una empresa eficaz que se encargue de todo. Un ejemplo de ello es Aces Alquileres–Gestión integral de inmuebles, una de las empresas de nuestro grupo. El rico siempre busca la máxima rentabilidad y revalorizar el activo para una posible salida o venta.

#LosTrucosDeLosRicos2

Los ricos ponen su sello en la explotación de los inmuebles: buscan sendas poco transitadas y combinan el ingenio y la creatividad, por ejemplo, alquilando habitaciones, sin salón y con cocina/comedor. Todo ello para revalorizar el activo y obtener una mayor renta mensual.

@juanharo

Truco 28

Piensan en segregar o agrupar (la agrupación o la altura posible en cada inmueble)

Arrancamos con una interesante anécdota.

> Sócrates (470-399 a. C.) solía visitar a un hombre muy rico y un discípulo se atrevió a afeárselo:
>
> —Si visitas a los ricos es porque te gusta la riqueza.
>
> —Tus deducciones son como las de un niño que no ha llegado a la edad de la razón —le respondió el filósofo—. ¿Qué me dices de los médicos que visitan a los enfermos? ¿Significa esto que les gustan las enfermedades?

Nada es evidente, amigo lector, y no todo es blanco o negro. Los ricos miran los inmuebles desde otro prisma. **Cuando ven una propiedad, no están pensando en lo que no vale, sino en cómo aumentar su valor.** Y una forma de lograrlo es **agrupando o segregando.**

Por *segregación* se entiende el acto de modificación de una finca que consiste en separar de la finca originaria una porción para que constituya fincas independientes, es decir, división de fincas, de inmuebles (viviendas y locales) en dos o más diferentes, y que sólo es posible si cada una de las partes resultantes reúne las características exigidas por la legislación aplicable y la ordenación territorial y urbanística.

Por el contrario, la *agregación* supone añadir a una finca inscrita otra finca o porción segregada de otra finca, y la *agrupación* resulta de la fusión de dos o más fincas registrales que

se reúnen para formar una nueva.

Como inversor, debemos contemplar, tanto si se trata de viviendas como de locales, dividir una vivienda demasiado grande en dos o más partes creando otras nuevas, o bien convertir una que ya tienen en una más grande, adquiriendo un trozo de otra o juntando dos viviendas en una. Este razonamiento es aplicable igualmente a locales comerciales. En otras ocasiones, este procedimiento se puede realizar con plazas de garaje e incluso con trasteros, cuando inicialmente están anexos a una vivienda.

Nuevamente, los números pueden ser más atractivos si segregamos un local de 200 metros que vale 120.000 euros en tres locales de unos 70 metros cada uno, que podemos vender por 64.000 euros (porque no existe oferta en la zona de este tipo de locales, por ejemplo). Esto último es un caso real. De esta manera minimizamos el riesgo y podemos ampliar las rentas si decidimos alquilar. Esto no se utiliza sólo para locales, es válido para pisos grandes o incluso un chalet con una gran parcela en la que podemos segregar y vender la parcela independiente para construir un segundo chalet. Para confirmar todo esto, sugiero contar, como siempre, con un arquitecto o aparejador que se encargue de preguntar a los servicios técnicos del ayuntamiento los requisitos para segregar (dividir), en este caso, o para agrupar (unir).

Agrupar (unir varias fincas) nos puede servir para poder construir en altura más viviendas. Ésta es la clásica situación en la que vemos una casa baja con una pequeña parcela y al lado otra parcela. Si agrupamos ambas, el valor de cada una sube mucho más que si las vendiésemos por separado; ¿por qué? Porque si decidimos venderla a un promotor/constructor, la cantidad de viviendas en altura que podemos construir o vender es mucho mayor que si construimos por separado. Una vez más: la agrupación nos puede hacer ganar mucho más dinero.

Es posible agrupar dos o más fincas para generar una única parcela registral o catastral. Puede darse el caso de que una finca registral contenga varias fincas catastrales, e incluso que estas fincas no sean colindantes. Es posible agrupar varias fincas catastrales en una sola finca registral, aun cuando las fincas no

sean vecinas, si se van a destinar a un mismo uso.

El procedimiento para la **agrupación o segregación de pisos o locales** se ha visto considerablemente alterado con la **reforma de la Ley de Propiedad Horizontal** que se llevó a cabo por medio de la **Ley 8/2013** (en vigor a partir del 27 de junio de 2013).

Igualmente, para la segregación de una plaza de aparcamiento o un trastero, que sean anexos inseparables del piso, habrán de cumplirse los requisitos para la segregación, pues en su defecto no habrá posibilidad de que el comprador del trastero o de la plaza de parking pueda inscribirlo en el Registro de la Propiedad a su favor.

Hay que recordar que cuando los elementos privativos (pisos, locales, plazas de aparcamiento, trasteros, etc.) se integran dentro de una comunidad de propietarios, la capacidad de disposición de los propietarios sobre estos elementos se ve afectada por el régimen de propiedad horizontal, de manera que para poder **dividirlos**, **agruparlos**, **segregarlos** o incluso venderlos deberán **cumplirse una serie de reglas**, como ocurre, por ejemplo, cuando un trastero forma parte inseparable de un piso.

Requisitos para la agrupación o segregación de pisos o locales:

1. **Autorización administrativa** para la agrupación o segregación de pisos o locales. Esta autorización deberá estar concedida por el órgano administrativo correspondiente (ayuntamientos, comunidades autónomas, etc.) antes de someter el asunto a la junta de propietarios. Considero que se trata de un requisito previo, por lo que, antes de aprobarse por la junta de vecinos, se requieren los permisos administrativos oportunos.
2. Para llevar a cabo la agrupación o segregación de pisos o locales, se requiere el **consentimiento de los propietarios que pudieran verse afectados** por estos cambios. Los titulares afectados serán los que deban

acreditar el perjuicio que sufren. No cabe que por un simple capricho, impidan la agrupación o segregación de pisos o locales de otros vecinos.

3. **Que se apruebe el acuerdo de agrupación o segregación por la junta de propietarios** con una mayoría de las 3/5 partes del total de propietarios que, a su vez, representen las 3/5 partes de las cuotas de participación.

La fiscalidad de la agrupación de fincas está afectada por el Impuesto de Actos Jurídicos Documentados por el cual tributa, al tratarse de una escritura de un inmueble que se puede evaluar, y es inscribible en el Registro de la Propiedad. Normalmente tributa por el 1,5 por ciento del importe total o valor de la agrupación de las fincas.

La segregación tributa por el Impuesto de Actos Jurídicos Documentados, dado que se trata de una escritura que tiene por objeto una cosa evaluable y es inscribible (eso sí, voluntariamente) en el Registro de la Propiedad.

Los ricos agrupan y segregan para maximizar su inversión. Te invito a que mires con otros ojos cada inmueble.

#LosTrucosDeLosRicos2

La clave está en imaginar. Ver con otros ojos los inmuebles, pensar en unir varios inmuebles colindantes o en segregar o dividir para aumentar el valor de cada activo. Así piensa un rico.

@juanharo

Truco 29

Vivienda gratis por el mundo.
Tres apartamentos en uno

Mi hija Sara estuvo hace unos años de Erasmus en Oporto (Portugal) terminando su carrera. Estuvo viviendo en una vivienda alquilada. Fue en este momento cuando empezó a darse cuenta de lo que suponía pagar un alquiler, gastos de mantener la vivienda, etcétera.

Cuando regresó, quise estimular su parte creativa y le pregunté lo siguiente:

—¿Sabes cómo podrías vivir en un país de forma gratuita?

Lógicamente, puso cara de haber visto a un marciano. Pero esto generó una positiva conversación para saber cómo utilizar este interesante truco número 29.

Vamos a ello.

Nos ponemos en situación. Imaginemos que queremos pasar un año o más en un país cualquiera del mundo y deseamos hacerlo creándonos un activo (algo que pone dinero en tu bolsillo de forma constante). Para ello buscaremos viviendas amplias, grandes y en zonas cuyos precios no sean elevados.

La primera fase consiste en buscar una vivienda y a continuación debemos hacer dos supuestos:

1. **Número de apartamentos** que pueden salir si decidimos reformar y en cuánto podríamos alquilar cada apartamento (uno es para ti). Independientemente de que te permitan segregar (lo vimos en el truco 28), tú puedes

crear en tu vivienda tres apartamentos, aunque sea una única finca registral.

2. **Número de habitaciones independientes** que pueden salir, incluyendo el salón como habitación doble y con cocina americana/comedor (como vimos en el truco 27). Mejor tres o cuatro dormitorios, salón independiente y estaría bien que hubiese una cocina amplia para poder comer en la misma cocina.

La segunda fase es hacer números para calcular los ingresos mensuales estimados si alquilamos los apartamentos en el supuesto 1 y las habitaciones en el supuesto 2. Si en el primer supuesto podemos reformar y obtener tres apartamentos, uno sería para vivir nosotros y los otros dos para alquilar. En el segundo supuesto, una habitación es para nosotros y el resto para alquilar.

¿Qué ingresos totales estimados tendríamos? Si cada apartamento lo podemos alquilar por 650 euros, tendríamos 1.300 euros de ingresos (el tercer apartamento es para nosotros). Si finalmente queremos alquilar por habitaciones y tenemos cuatro dormitorios, salón independiente y una cocina amplia, podríamos alquilar tres dormitorios y el salón como habitación doble. Esto supone unos ingresos medios de 1.200 euros (el cuarto dormitorio o el salón sería para vivir nosotros).

Calculemos ahora el *cash flow*, el efectivo que te entrará cada mes después de pagar los gastos de comunidad, el recibo de contribución, la hipoteca o la cuota para el inversor que ha puesto el capital. ¿A cuánto asciende ese *cash flow*?

El objetivo, como puedes ver, es tener siempre un lugar gratis para vivir en la ciudad que elijas, mientras los inquilinos pagan la hipoteca o te aportan una gran rentabilidad anual (siempre del 8 por ciento o superior) si tú has puesto el dinero.

Una vez hemos buscado la vivienda, la hemos encontrado, hemos realizado los números convenientes del paso anterior y tenemos un buen precio (siempre compramos inmuebles

económicos), entonces pasamos a la tercera fase.

La tercera fase es encontrar el capital (el rico nunca pone su dinero): si se trata del país donde resides, podrás optar fácilmente a una hipoteca, pero si no es el caso, entonces lo mejor es que te presten el dinero (tu banco o un inversor). Si le muestras al inversor los números, el precio de compra, la inversión y el retorno para él, seguramente querrá hacerse con este activo que pondrá dinero en su bolsillo mes tras mes.

La cuarta fase sería encajar todas las piezas: encontrar un buen profesional que se encargue de buscar el inmueble según las indicaciones de arriba, firmar el contrato con la propiedad, realizar la reforma o actualización del inmueble para alquilar por habitaciones o bien los apartamentos, alquilar, etcétera.

Si lo haces así, podrás tener vivienda gratis en diferentes lugares. Cuando no vivas ahí, puedes alquilar tu apartamento o habitación y cobrar cada mes porque fuiste tú quien creó esta máquina de hacer dinero. Sólo hace falta tener un sistema para que todo encaje. No todos los pisos entrarán en estos parámetros, y es cierto que no todo saldrá bien nada más comenzar, pero si tienes paciencia, podrás encontrar tu inmueble poniendo cero euros y te permitirá vivir gratis. **Aunque el inversor haya puesto el dinero y compre el inmueble, te dejará a ti un apartamento o una habitación para que puedas gestionarlo. Tú has sido quien ha tenido la idea y la ha materializado.** Es más, podrías pedir una parte de la inversión (propiedad) para ti, ¿por qué no? Sin ti nada de esto habría ocurrido. Al final, el dinero está en tu cabeza, no en tu cuenta corriente.

> Los mercados alcistas nacen en el pesimismo, crecen en el escepticismo, maduran en el optimismo y mueren en la euforia.
>
> JOHN TEMPLETON

Todo lo que sube termina cayendo, es una máxima de las inversiones. Pero muchas veces la olvidamos. Por este motivo

conviene salirse antes que la mayoría para evitar sustos o grandes pérdidas. Una de las premisas del rico es huir de la avaricia, de la codicia, que el último euro lo gane otro, en definitiva, no querer todo para sí mismo. Aquí tenemos una curiosa anécdota de hace mucho tiempo:

> Se cuenta que el prestamista y senador romano Marco Licinio Craso (*ca.* 115-53 a. C.) —que ha pasado a la historia porque, en el año 60 a. C., formó el primer triunvirato, junto con Pompeyo y Julio César— tenía, además, otras ocupaciones mucho más lucrativas. Según parece, Craso organizó lo que se ha considerado el primer servicio de bomberos en la ciudad de Roma.
>
> Esto es ciertamente positivo si no tenemos en cuenta que, además, organizó simultáneamente un grupo de incendiarios que le procurase trabajo a los bomberos, además de pingües beneficios para él. Sus servicios estaban condicionados por una extraña norma: cuando se le notificaba que una casa estaba ardiendo, en primer lugar se la compraba al dueño y después apagaba el fuego. Si el propietario no quería vendérsela, dejaba que la casa se quemara.
>
> Llegó a ser tan proverbial la avaricia de Craso que murió en la batalla de Carras asesinado de un modo atroz por sus enemigos partos, tras ser capturado cuando iba a parlamentar: le introdujeron oro fundido por la garganta en alusión a su codicia.

#LosTrucosDeLosRicos2

La invisibilidad le aporta privacidad y protección a tu patrimonio inmobiliario. Pero, además, te permitirá dormir más tranquilo y dejar de presumir de lo que tienes para centrarte en aspectos más importantes en esta vida.

@juanharo

Truco 30

Pasos para invertir en inmuebles y crear tu patrimonio si no eres residente en España

Los empresarios e inversores, o simplemente personas con mentalidad financiera, se fijan en España para invertir en inmuebles. Hay múltiples oportunidades para invertir, así que atentos a este truco que utilizan los ricos para comprar inmuebles desde su país de origen. Antes de explicar los pasos para ello, hay que mencionar otro atractivo para cualquier persona no residente en España y que piense invertir en la compra de inmuebles: hablamos de la Golden Visa en España.

Esta inversión de 500.000 euros o más en inmuebles (diferentes inmuebles o uno solo) otorga un permiso de residencia familiar. Por tanto, es otro valor añadido para obtener la residencia en otro país y tener un pasaporte extra. En 2013, para estimular el sector inmobiliario, el Gobierno español introdujo una ley que establecía que, a cambio de una inversión de 500.000 euros o más, las personas de fuera de la Unión Europea podrían obtener los permisos de residencia españoles. Esta ley de residencia permite a los ciudadanos de fuera de la UE establecerse en España y viajar libremente por Europa.

Sin embargo, una inversión de 500.000 euros en bienes raíces no es la única manera de obtener la visa de residencia de inversionista. Cualquiera de las siguientes inversiones son válidas:

- Invertir al menos 2.000.000 de euros en bonos del Tesoro español.
- Invertir al menos 1.000.000 de euros en acciones de

empresas españolas.
- Depositar al menos 1.000.000 de euros en cuentas bancarias españolas.
- Inversión de 500.000 euros en inmuebles en territorio español.

Comparado con la forma común de obtener el visado, con esta visa dorada el inversor debe visitar España una vez como mínimo durante la validez del visado, mientras que anteriormente era necesario permanecer al menos seis meses en el territorio español.

Los requisitos para solicitar la Golden Visa (permiso de residencia en España) son:

- No encontrarse irregularmente en territorio español.
- Tener dieciocho años de edad o más.
- No tener antecedentes penales en España o en el país donde ha residido durante los últimos cinco años por delitos previstos en el ordenamiento jurídico español.
- Tener acceso a un seguro médico, público o privado, concertado con una entidad aseguradora autorizada para operar en España.
- Contar con recursos económicos para mantenerse en España (2.130 euros mensuales para el interesado y 532 euros por cada familiar que esté a su cargo).
- Pagar la cuota de solicitud (60 euros).

Para los visados por adquisición de inmueble o inmuebles en España el solicitante deberá acreditar haber comprado la vivienda mediante certificación con información continuada de dominio y cargas del Registro de la Propiedad que corresponda al inmueble o inmuebles. Dicha certificación tendrá que haber sido emitida dentro de los noventa días anteriores a la presentación de la solicitud del visado de residencia. Este permiso de residencia familiar incluirá tanto a los cónyuges como a los hijos menores de dieciocho años.

Las ventajas son múltiples:

1. Ausentarse de España por períodos prolongados de tiempo.
2. Los familiares pueden acompañarle desde el principio. La Golden Visa permite el acompañamiento de los hijos mayores de dieciocho años, siempre y cuando dependan económicamente del familiar y no hayan constituido su propia unidad familiar.
3. Obtención de la nacionalidad española por residencia.
4. La Golden Visa incluye permiso de trabajo para el inversor y sus familiares.
5. La duración de la Golden Visa es de dos años y se podrá solicitar la renovación de la autorización de residencia por períodos sucesivos de cinco años.

Si eres un inversor que desea invertir como sociedad o empresa en inmuebles en nuestro país como no residente, los pasos son los siguientes:

1. **Compra o creación de la sociedad.**
2. **Una vez creada la sociedad** se realizará la transferencia como provisión de fondos para asumir los gastos de notaría, registro, comunidad, Agencia Tributaria, etcétera.
3. **NIE de los socios y las sociedades extranjeros:** si los socios son sociedades extranjeras, será necesario la escritura de constitución, además de la justificación de representación de la persona que actúa en nombre de la sociedad. Esta persona también tiene que ser identificada con un NIE y aportar una traducción jurada de dichos documentos (la solicitud del NIE puede llegar a tardar dos meses). Si no se pudiese cumplir este plazo, se puede

constituir la sociedad firmando un pacto de transmisión obligatoria de las participaciones de la parte que le corresponda al/a los socio/s extranjero/s una vez posea/n el NIE.

4. **Documentación necesaria de los socios:** nombre completo, NIF, estado civil, régimen matrimonial (casado o no), profesión, domicilio del socio, porcentaje de titularidad sobre el capital de cada socio integrante.
5. **Administrador o administradores:** el administrador, que podría ser un tercero no socio, debe aportar nombre, NIF o NIE, domicilio y duración del cargo de administrador. Si fuese no residente, se debe nombrar un representante legal a efectos tributarios, que según el artículo 47 de la Ley General Tributaria tiene la consideración de obligado tributario y de responder de las deudas de la compañía, ya que tras el nombramiento, pasan automáticamente a ser responsables solidarios.

Si eres un inversor que desea invertir como persona física en inmuebles en nuestro país como no residente, los pasos son los siguientes:

6. **Se necesita fijar un representante legal:** el socio, al ser no residente y operar como persona física, deberá solicitar NIE a título personal y nombrar a un representante legal en España.
7. Otra opción es **operar a través de una sociedad que le represente mediante un contrato,** con una serie de condiciones para garantizar la correcta operativa por lo que respecta a las responsabilidades con Hacienda.
8. **Hay que tener en consideración (igual que a título personal) los trámites que hay que realizar ante el Banco de España**, que consisten en rellenar una serie de documentos para inversiones en nuestro país por parte de

extranjeros y declarar el origen de la inversión a través del banco del país del inversor y el destino en España.

#LosTrucosDeLosRicos2

La riqueza no entiende de fronteras porque se encuentra en la mente del rico: tan sólo necesitas una idea y las personas adecuadas para ponerla en práctica. Todo comienza con un plan concreto.

@juanharo

Truco 31

Utilizan fórmulas de rentabilidad para analizar inmuebles

Siempre me repito esta frase: «El inteligente no es el que más sabe, sino el que mejor usa lo que tiene». A estas alturas, estarás de acuerdo conmigo en que el beneficio de toda inversión está en la compra, y para comprar bien sugiero que dejes a un lado la parte emocional para que trabaje la racional: los números.

Veamos algunos conceptos claves para confirmar que estamos haciendo una buena compra de uno o varios inmuebles.

La regla del 12 es una de mis preferidas. Un inversor quiere recuperar la inversión en doce años o menos; para ello, calcula el PER o el ROI (retorno de la inversión).

PER o ROI = Precio de adquisición del inmueble (con gastos) / Alquiler anual

Por ejemplo, tenemos una vivienda con gastos incluidos de 150.000 euros y nos aporta unas rentas anuales de 7.200 euros; si aplicamos la fórmula de arriba:

150.000 / 7.200 = 20,8

Es decir, recuperamos nuestra inversión en unos 21 años. Todo lo que se aleje del 12 por encima es una pésima compra, y lo que sea 12 o esté por debajo es una gran adquisición.

Pero imaginemos que has puesto en ese mismo inmueble 20.000 euros y el precio que te presta el banco son 130.000, es decir, el total de la compra es 150.000 euros. Como la hipoteca y los gastos los pagarán los inquilinos, nos encontramos con un ROI interesante: 20.000 / 7.200 = 2,7 (en casi tres años recuperamos el dinero que pusimos). No obstante, sugiero siempre realizar el

ROI sobre el total de la compra, estemos o no apalancados.

Lógicamente, si alquilamos por habitaciones, la renta anual será mayor y el ROI bajará para hacer más atractiva la compra.

Otra fórmula sencilla para averiguar si una compra es positiva es mediante una tabla que quiero compartir contigo: «Múltiplos de alquiler». La fórmula es:

MA (múltiplos de alquiler) = Importe vivienda / Alquiler mensual

Imagina que adquieres un inmueble por 140.000 euros y lo puedes alquilar por 735 euros. Ahora divide el importe de la vivienda entre el alquiler mensual: 190 (quitando los decimales).

Ahora averigua si es una buena inversión en función de la siguiente tabla:

Tabla 6. Calidad de la inversión en función de los múltiplos de alquiler

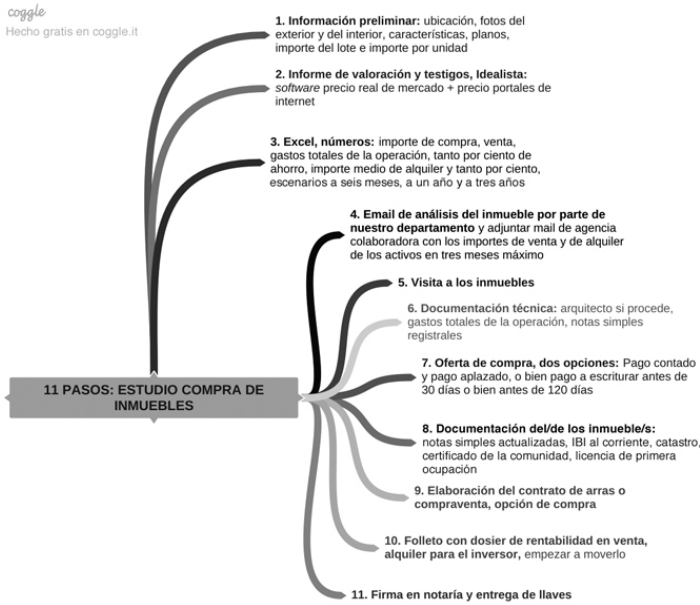
Múltiplos de alquiler	
Menos de 140	
Entre 140 y 160	Muy buena
Entre 160 y 175	Buena
Entre 175 y 200	Regular
Más de 200	Mala

Fuente: Elaboración propia.

En este caso, 190 nos indica que es una inversión regular.

A continuación, te presento once pasos que utilizo para analizar y comprar cualquier inmueble:

Figura 7. Los once pasos en el estudio de compra de inmuebles



Aquí tienes dos diagramas con fórmulas y conceptos fundamentales si deseas vivir de tus inmuebles, de tu patrimonio. Algunos de ellos los hemos comentado y otros son nuevos (figs. 8 y 9):

Figura 8. Conceptos fundamentales para vivir de tus inmuebles

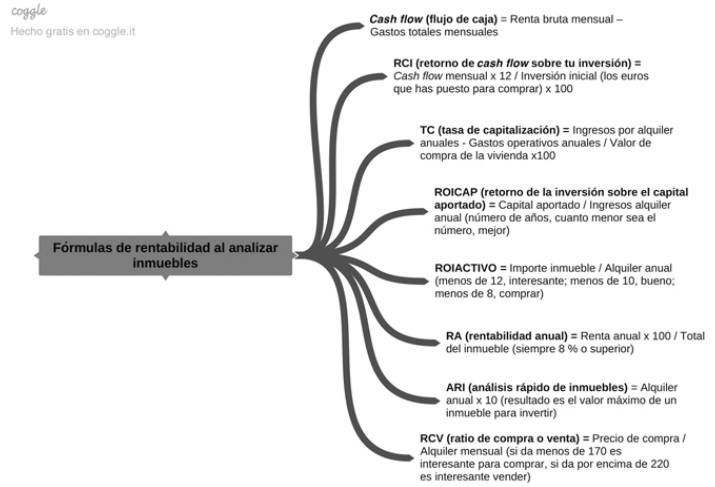
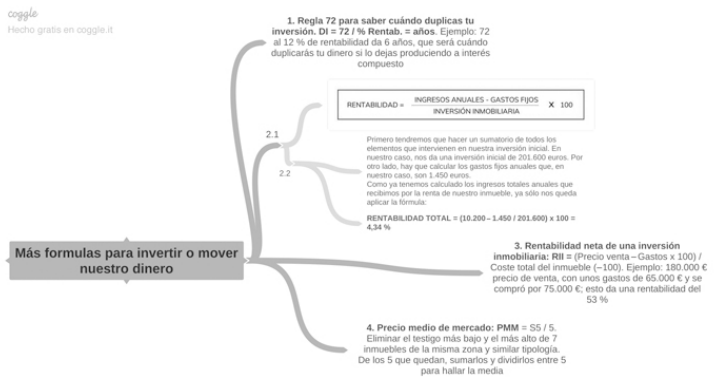


Figura 9. Fórmulas fundamentales para vivir de tus inmuebles



No quiero terminar este truco sin algo fundamental: por mucho que digan las matemáticas, los números y las fórmulas, siempre me he fiado más del profesional de la zona, ese comercial, empresario o agente que ha vendido muchos inmuebles en el barrio o la ciudad donde estás comprando. Dicho profesional conoce perfectamente a cómo se está vendiendo, si hay un ritmo alto o bajo de demanda en alquiler y en venta. Ésa es siempre mi obsesión, que el agente inmobiliario confirme si mis números son

correctos o no. Si tienes el precio real de venta, no te será complicado saber en cuánto comprar para que no te equivoques.

#LosTrucosDeLosRicos2

Los ricos miran los inmuebles de forma fría, práctica y nada emocional. Son un medio para lograr poner dinero en su bolsillo y de este modo conseguir tranquilidad financiera.

@juanharo

Truco 32

Invierten a través de sociedades (residentes o no residentes en España)

> Uno de los yernos del magnate naviero y ferroviario estadounidense Cornelius Vanderbilt (1794-1877) necesitaba 50.000 dólares para montar un negocio y pensó en su suegro para conseguir financiación.
>
> El anciano le preguntó cuánto esperaba sacar de esa inversión:
>
> —Cerca de 5.000 al año —fue la respuesta del yerno.
>
> —Ya sé cómo ahorrarme 15.000 dólares —dijo Vanderbilt.
>
> —Dígame cómo.
>
> —Te pagaré 5.000 al año de aquí en adelante durante siete años, y tú, durante ese tiempo, te considerarás empleado mío por ese salario. Después podrás comprar una parte de la empresa.

Éste es el ingenio de los ricos. Siempre pensando en un acuerdo donde todos ganen y además protegiendo su inversión. Qué mejor manera que darle la vuelta a la tortilla: cambiar un simple préstamo en una empresa con un ejecutivo fiel que ayudará a construir un nuevo activo (máquina de producción de dinero). Buen plan.

En la primera parte del libro *Los trucos de los ricos* hablamos largo y tendido de la importancia que le otorgan los ricos a comprar todo a través de sociedades. Los motivos y las ventajas son múltiples: mayor protección, mejor fiscalidad, más privacidad, ahorros diversos, revalorización de los inmuebles, menores impuestos para el comprador, etcétera.

En el truco 30 vimos los pasos, requisitos y ventajas de invertir en viviendas si no eres residente en España.

Según datos del Colegio Oficial de Registradores, entre

2010 y 2017, el 13,7 por ciento de las operaciones de compra de vivienda en España se realizaron a través de sociedades. Comprar una vivienda mediante una sociedad es una práctica totalmente legal en nuestro país, incluso para aquellos que no son residentes.

Aquí podemos ver un gráfico:

Figura 10. Compraventa de vivienda por tipo de adquirente

Las viviendas gestionadas a través de sociedades patrimoniales tributan a través del Impuesto de Sociedades, con un tipo general del 25 por ciento. Cuando el propietario es una persona física, los impuestos relacionados con este inmueble se pagan a través del IRPF y se aplica el tipo impositivo correspondiente según el nivel de ingresos, que pueden oscilar entre el 19 y el 45 por ciento. No obstante, a efectos de la Agencia Tributaria, la venta de la vivienda sólo genera una renta en el IRPF cuando se produce una ganancia patrimonial. Esta diferencia hace que comprar una vivienda con una sociedad pueda representar un ahorro significativo cuando hablamos de grandes patrimonios.

Comprar una vivienda mediante una sociedad puede suponer una ventaja en algunos casos, en los que el IVA se considera un gasto deducible, lo que no es aplicable cuando la adquisición la realiza una persona física. Si estamos considerando invertir en

bienes inmuebles para alquilar, comprar una vivienda a través de una sociedad también puede reportarnos ventajas interesantes, gracias a la bonificación fiscal por la gestión asociada a dichos inmuebles.

Otra ventaja es la seguridad jurídica. Esta práctica es habitual para evitar conflictos en caso de herencias, por ejemplo.

El rico utiliza las sociedades para no mezclar los inmuebles y facilitar su posible transmisión de forma rápida y limpia. Cuando digo que no mezcla, me refiero a lo siguiente:

- Imagina que quieres comprar cuatro apartamentos que están en un edificio y deseas explotarlos durante tres años para posteriormente venderlos. En este caso, lo mejor será que una de tus sociedades los adquiera, así será mejor revisar la contabilidad y la rentabilidad de este conjunto de inmuebles. Todo sencillo y simple. Cuando pasen los tres años, puedes vender la sociedad al comprador, que se ahorrará el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales (ITP).
- Si además tienes locales en los que incluyes el IVA en el cobro de los alquileres, podrás desgravarte este impuesto si los colocas en otra sociedad aparte. Una vez más el rico no los mezcla con otros activos.
- Compras un suelo al que vas a ponerle «bolitas de Navidad» para después venderlo antes de un año. Nuevamente adquieres una sociedad virgen y compras el solar urbano mediante dicha sociedad para poder venderla después.
- Una sociedad patrimonial que alquila los inmuebles y forma parte de la herencia de la familia no debe mezclarse con una sociedad que sí tenga actividad.

Los inmuebles de cada sociedad sufrirán altibajos, valores más altos y más bajos, dependiendo de múltiples factores. El hecho de tenerlos en diferentes sociedades permite a los ricos utilizar estas

diferencias para pedir financiación, permutar las sociedades por otros tipos de inversiones (permutas) o vender cuando el valor sea más alto.

Como ves, el rico siempre diversifica y estudia concienzudamente la estrategia y los objetivos que persigue cuando está ampliando su patrimonio, ya sea temporal o permanente.

#LosTrucosDeLosRicos2

Los ricos abren diferentes sociedades para comprar inmuebles según su tipología y el objetivo final que persiguen. Por supuesto, no olvidan el ahorro fiscal y la protección de los mismos. No suelen dar puntadas sin hilo.

@juanharo

Truco 33

Les gustan los contratos de compraventa con cesión a terceros

Continuando con la filosofía de prepararse para lo mejor y para lo peor, los ricos ponen especial atención a la hora de la redacción de los contratos de compraventa. Este truco se ha utilizado durante muchos años; **vulgarmente se conoce como «dar el pase»**. Es decir, consiste en la cesión de un contrato de compraventa de un inmueble (por un precio mayor), reservado mediante el pago de unas arras, a quien vaya a escriturar, de manera que el cedente obtiene una ganancia con esa diferencia.

Pongamos un ejemplo práctico: María José descubre un local cuya venta urge, así que lanza una oferta por 80.000 euros, que es aceptada. Aporta el 10 por ciento como señal (8.000 euros) y el resto lo pagará antes de 120 días en la notaría en escritura pública. Prepara el contrato de arras añadiendo la cláusula siguiente: «La parte compradora podrá ejercitar la cláusula de cesión a terceros pudiendo designar qué persona física o jurídica puede realizar la compraventa definitiva mediante contrato privado o mediante escritura pública».

Es decir, se reserva el derecho de escriturar a su nombre o bien a un tercero.

¿Por qué? Porque de esta manera puede vender el inmueble a quien quiera antes de tener que escriturar. Recordemos que ha entregado sólo 8.000 euros como señal y ahora puede vender el local por el precio que quiera. Dispone de un plazo de 120 días, si no tendrá que escriturar a su nombre o retirarse de la operación perdiendo la señal entregada.

Una vez firmado el contrato de compraventa con cesión a terceros, María José ofrece dicho local a otro empresario que busca en esa zona un local con las mismas características. Ella se lo ofrece por 92.000 euros y finalmente el comprador acepta. Las condiciones son las siguientes:

- 80.000 euros en escritura pública.
- 12.000 euros mediante facturas por servicio realizado de intermediación inmobiliaria.

La suma de ambas cantidades es 92.000 euros, el precio nuevo del local.

A la hora de firmar en notaría, deberán comparecer todas las partes: el vendedor, María José, que es quien firmó el contrato de arras con cesión a terceros, y el nuevo comprador del local, que es quien lo escriturará de verdad a su nombre.

Los pagos se realizarán según acordaron en el contrato: el vendedor recibirá 72.000 euros (ya recibió 8.000 euros en arras) y María José recibirá la diferencia, la señal que ya entregó, los 8.000 euros, que vuelven a su bolsillo, y 12.000 euros de la factura para que cuadre el valor total de la venta, los 92.000 euros que abonará el comprador.

María José ha ganado 12.000 euros con un capital de 8.000 euros; es decir, una rentabilidad del 150 por ciento en menos de cuatro meses (120 días). No está mal.

Ya sé, amigo lector, la pregunta que todo el mundo se hace: ¿y si no vendes el inmueble a un tercero en el tiempo pactado? Pues como decía antes, puedes elegir entre escriturar a tu nombre o perder el dinero. No obstante, recuerda que si eres un profesional, antes de meterte en ese negocio ya debes tener algunos compradores esperando para adquirir el inmueble por un precio más alto. Éstos son los casos en que puedes aplicar este truco: contrato de compraventa con cesión a terceros.

El vendedor no debería ponerte ninguna pega, porque finalmente él está recibiendo el importe que quería por su

inmueble y normalmente no le importará quién va a escriturar en notaría. También podría ocurrir que el vendedor se negase (sobre todo si es un profesional) a esta cláusula; entonces te tocará renunciar a este truco y buscar otro inmueble cuyo vendedor sí lo permita.

Bien es cierto que existen algunas comunidades, como la catalana o la valenciana, en las que este tipo de contratos de compraventa con cesión a terceros se penalizan fiscalmente con una doble tributación: obligan a tributar al cedente del contrato (María José en este ejemplo) y también al que finalmente escriturará a su nombre. O sea, recaudan dos veces. Para evitar esta situación, el rico nuevamente se reinventa y lo que hace es un contrato de préstamo con opción de venta del inmueble y se añaden algunas penalizaciones para simular un contrato de compraventa con cesión a terceros (que no tiene doble tributación). Una vez más, el rico es creativo ante cualquier obstáculo que pone la Administración.

Por lo que respecta a la fiscalidad, las cesiones de derechos de compra de un inmueble se conocen con el nombre de *pase* y pueden ser objeto de imposición por IVA e ITPAJD:

- Si quien cede sus derechos es un empresario, repercutirá el IVA al tipo general del 21 por ciento, y si el adquirente no puede deducirse ese impuesto porque el inmueble es una vivienda de segunda mano, suele exigir una reducción del precio de la cesión.
- Si quien cede sus derechos es un particular, la cesión tributará por ITP y el adquirente deberá liquidar entre el 6 y el 11 por ciento, según la comunidad autónoma de que se trate, sobre el valor que tenga el inmueble en el momento de la cesión.

Este tipo de operaciones se utilizan mucho cuando no se dispone de unos grandes ahorros. Con unos 15.000 euros podrías hacer dos o tres operaciones de este tipo, pagando unos 5.000

euros de media como señal. Así dispones del control del activo durante unos meses para venderlo y lograr una gran rentabilidad arriesgando poco. Eso sí, ya sabes: es importante hacerlo sólo cuando tienes los conocimientos para ello o cuentas con profesionales en tu equipo. Yo siempre digo que el contrato debe ser revisado por un abogado experto en estos lances para evitar que el nuevo comprador te deje fuera de la operación (podría ocurrir).

Recordemos que para el rico el inmueble es un medio simplemente, y que prefiere ganar tres en poco tiempo que siete en mucho tiempo. La velocidad a la que se mueve el dinero es importante para poder conseguir metas mayores.

#LosTrucosDeLosRicos2

Dar el pase a un inmueble permite a un modesto inversor hacer crecer su dinero de forma rápida, pero como todo en la vida tienes que tener un sistema y un protocolo definidos para que la operación tenga un final feliz. En esta vida nada se consigue sin un mínimo riesgo, y el rico lo sabe.

@juanharo

Truco 34

Usan la creatividad: salirse del mercado o bicho raro

Uno de los hábitos que aprendí de los ricos a la hora de comprar y vender viviendas era mirar la situación desde arriba. Es decir, no corren a lo loco para tomar decisiones. Por ejemplo, esperan a que todos hayan vendido en su bloque o edificio para no tener competencia de precio. Utilizan la creatividad hasta en este tipo de situaciones.

El concepto de *salirse del mercado* o ser un *bicho raro* es básicamente contar con una o varias diferenciaciones que supongan poder pagar un poco más al comprador para hacerse con la propiedad. Por ejemplo, has leído en este libro que cuando se alquilan habitaciones en un piso, solemos convertir el salón en una habitación doble independiente, o que la cocina se amplía para que sea un área común, eliminando el salón para convertirlo en una habitación más. En definitiva, acciones poco comunes.

Otro ejemplo: cuando se trata de una nave o local, solemos enumerar diferentes usos posibles, incluso incluimos infografías y documentación para facilitar la comprensión al comprador de los distintos negocios que puede realizar en dicha nave o local. Recuerdo una nave en Madrid de la que realizamos una infografía para convertirla en una piscina con gimnasio. Finalmente, se utilizó como un centro de formación.

Veamos veinte ejemplos diferentes del uso de la creatividad con los inmuebles:

1. Un chalet con dos plantas y accesos independientes para alquilar o vender.

2. Un *loft* decorado espectacularmente para vivir o como centro de grabación de vídeos para *youtubers*.
3. Pisos para divorciados o separados, con todo listo para entrar a vivir y servicios específicos para ellos.
4. Una urbanización con guardería y bufé.
5. Un chalet que segregas para construir una casa prefabricada para alquilar por días o fines de semana.
6. Una vivienda con un minicine en casa.
7. Un ático o un bajo con *jacuzzi* en la terraza/jardín.
8. Una vivienda con habitaciones gigantes.
9. Un local o nave con barra de bar y cafetería.
10. Una oficina con zona de relax o zona de juegos.
11. Venta de una vivienda con servicios de limpieza incluidos en el precio durante un año.
12. Un jardín con una iluminación espectacular.
13. Una vivienda con las paredes de las habitaciones decoradas con dibujos o imágenes (vinilos) (fig. 11):

Figura 11. Habitación decorada con vinilos

14. Vender cobrando con bitcoins u otras criptomonedas.
15. Vender cobrando con la permuta de un coche y dinero.
16. Ofrecer la financiación del cien por cien y gastos incluidos.
17. Vender incluyendo en el precio un decorador que realizará diferentes bocetos y presupuestos, así como infografías de cómo quedará la vivienda. Regalar el primero.

18. Ofrecer un servicio de domótica, todo por voz, para controlar los elementos comunes de la vivienda.
19. Vender la casa con un coche incluido.
20. Ofrecer el inmueble con una zona exclusiva para la mascota.

Te animo a utilizar la creatividad para salirte del mercado, diferenciarte, ganar más y vender antes.

Acabamos este truco con una anécdota del empresario y banquero John Pierpont Morgan (J. P. Morgan):

> En una reunión en la que se hablaba de yates y de sus precios, uno de los presentes se acercó a J. P. Morgan y le dijo:
>
> —Yo también estoy pensando en comprarme un yate. Dígame, señor Morgan, ¿usted sabe a cuánto sale una mensualidad media?
>
> —No sé exactamente —le respondió el banquero—. Pero de lo que sí estoy seguro es de que quien tenga que preguntar cuánto vale la cuota mensual no está en condiciones de comprar un yate.

#LosTrucosDeLosRicos2

No debemos seguir los mismos caminos para obtener resultados similares. Debemos explorar nuevas vías diferentes, utilizar la creatividad, incluso en los inmuebles, para lograr mejores y mayores resultados.

@juanharo

Truco 35

Buscan inmuebles con problemas o bien vendedores don «dolor»

Tener dinero en el banco es siempre una posición de poder porque te posiciona para aprovechar oportunidades (de comprar un inmueble barato) en cuanto se presenten. El rico lo sabe, por eso se apalanca mediante la banca o el dinero de otros para estar listo en cualquier momento.

Las oportunidades inmobiliarias llegan siempre sin avisar, puedes estar dos meses esperando y de repente aparecen tres inmuebles interesantes para comprar rápidamente. Si te pilla sin saldo en el banco o con todo invertido, esas oportunidades inmobiliarias cambiarán de mano. Hace unos veinte días me llamó un colaborador que lleva tiempo presentándome operaciones inmobiliarias para decirme que había un inmueble de una herencia en Madrid por 60.000 euros y que lo tenía ya vendido por 87.000. Lógicamente, realizamos el estudio de la inversión y a los tres días estábamos en notaría comprándolo. ¿Por qué acudió a nosotros? Porque sabe que somos rápidos, pagamos buenos honorarios por cada operación y solucionamos problemas.

Llamamos «dolor» a una urgencia de cualquier tipo que supone tener que vender de forma rápida. Existen muchos vendedores que desean vender sus inmuebles, pero no están dispuestos a esperar meses, anunciar su vivienda, enseñarla... **Prefieren utilizar el famoso submundo, donde se realizan operaciones sin que el mercado lo sepa.** A través de contactos, se cierran las ventas en unos pocos días.

«Si un problema puede ser resuelto con dinero, no es un

problema, es un gasto.»

La mayoría de la gente huye de los problemas, de las situaciones complicadas, se acrecienta el miedo y por ello prefieren vender muy por debajo del precio de mercado. El rico espera pacientemente para poder comprar barato y aportar mucho valor (solucionando estos problemas) para volver a vender al mercado. Los problemas son dinero siempre. Sólo necesitas expertos en tu equipo que sepan resolver este tipo de situaciones.

¿Qué tipo de operaciones inmobiliarias acarrean consigo un problema? Buena pregunta. Es vital conocer estas situaciones para aprovecharlas:

1. El inmueble forma parte de una herencia y los herederos no se ponen de acuerdo, urge vender.
2. Hay que pagar unos impuestos extra y el vendedor necesita liquidez.
3. El inmueble tiene importantes humedades y no se vende.
4. La vivienda o viviendas han sido vandalizadas y no están presentables para vender.
5. Hay morosos que no pagan el alquiler y no se marchan.
6. El vendedor necesita vender para pagar una sanción a Hacienda y evitar intereses de demora.
7. El vendedor tiene deudas importantes a las que no puede hacer frente.
8. La vivienda va a ser embargada por el banco y está en pleno proceso de ejecución hipotecaria.
9. Un matrimonio se va a separar y necesitan vender.
10. Hay problemas con el catastro o por obras no autorizadas que han salido a la luz tras una inspección.
11. Falta de liquidez por cualquier motivo.
12. Un inmueble que no se vende porque hay okupas en el mismo edificio o en el barrio.
13. Un chalet de pronto tiene vecinos ruidosos viviendo al

lado que hacen fiestas continuas.

14. Un viaje a otro país que se adelanta y que conlleva vender rápidamente los activos que el propietario posea.
15. Una enfermedad inesperada (como lo son todas) que conlleva un tratamiento caro y por ende vender el inmueble.
16. Una oportunidad de compra, ya sea de un coche o de cualquier otra inversión; al no contar con ahorros, se requiere vender una propiedad.
17. Una solución a un problema fiscal que requiere vender una vivienda a buen precio con un buen asesoramiento en materia de impuestos.
18. Un inmueble que pierde rentabilidad por culpa de derramas de la comunidad.
19. Y muchos otros...

Un problema se puede transformar en una oportunidad. Veamos un caso real: en un edificio hay **zonas comunes y privadas donde residen los propietarios**; a partir de un documento, se establecen cuáles son los elementos privativos y las zonas de copropiedad en la división horizontal.

Pensemos en un edificio que todavía no tiene realizada la división horizontal. Esto puede conllevar de treinta a noventa días, o quizá algo más. Nosotros aprovecharemos esta situación para dar una señal para la compra del edificio y disponer de este tiempo extra antes de escriturar para poder enseñarlo a otros inversores, o bien realizar estudios de reformas, costes, infografías. El tiempo es dinero, como los problemas. El beneficio está en el tiempo que ganamos para poder ir vendiendo ya el producto a un comprador potencial, o bien para reunir el capital necesario para la compra. Además, cuanto más se retrase la escrituración, mayores argumentos tendremos para renegociar el precio.

Una persona es más valiosa cuando aporta soluciones prácticas y rápidas para solucionar problemas. No quiere decir

que tengas que ser un gran experto y sabiondo en todo tipo de casuísticas, sino simplemente contar con el profesional adecuado. Se trata de amar los problemas, no huir de ellos, sino buscarlos para aportar soluciones sencillas que te permitan comprar barato y así crear un patrimonio inmobiliario que te permita vivir de las rentas. Que así sea...

#LosTrucosDeLosRicos2

Los problemas son una fuente de riqueza constante porque siempre hay alguien que sabe darles solución y cobrar por ello. Los inmuebles pueden acarrear situaciones escabrosas que el rico sabe analizar para convertirlas en una ventaja para que todos ganen.

@juanharo

Truco 36

Compran inmuebles con mínimo riesgo y máxima rentabilidad

Hay una firme creencia muy extendida que dice que si quieres ganar mucho, tienes que arriesgar mucho. O que no hay alta rentabilidad sin correr un riesgo importante. A mayor rentabilidad, mayor riesgo. Muchos piensan así, pero los ricos no. Es verdad que en el mundo de las inversiones se producen operaciones de todos los tipos. Es como un gran mercadillo donde vas pasando frente a los puestos viendo diferentes tipos de inversión. Muchas conllevan un riesgo medio para obtener una rentabilidad normal; en otras, en las que buscas una rentabilidad importante, te pedirán que corras un riesgo mayor.

Pero lo que yo aprendí con los inmuebles y los ricos es muy diferente. Ellos entran en pocas operaciones, pero lucrativas. Por tanto, poca inversión o apalancada (poco riesgo) y mucho recorrido o beneficio. **Ya sabes que el rico se prepara para lo mejor y para lo peor. Por este motivo, siguen una máxima: «Multiplica los gastos y reduce los beneficios».**

Dicho de otro modo, piensa en cualquier compra de un inmueble, y ahora, a los gastos previstos, súmale un 25 por ciento, y con respecto a los ingresos (su posible venta), redúcele un 25 por ciento (siguiendo el dicho de «que el último euro se lo lleve otro»). ¿Qué acabas de hacer? Pues te has posicionado en un escenario negativo, que si llega a ocurrir te permitirá salir airoso (en positivo) y si no sucede podrás ganar una gran rentabilidad.

Así piensa el rico. Aumenta los gastos y reduce los beneficios: ¿sigue siendo rentable la operación? Si la respuesta

es que va muy justa, entonces desechamos la posible inversión.

En cambio, el inversor corriente no hará nada de esto. Simplemente hará una previsión de ventas con respecto al mercado, analizará los gastos subiéndolos posiblemente un 5 por ciento e invertirá esperando que todo vaya según lo planeado. Se conformará con una rentabilidad de un 15 o 20 por ciento. Pero si algo se tuerce mucho, me temo que la rentabilidad será cero o negativa.

Al inversor corriente le dirán que existe un terreno, un local o cualquier inmueble con el que ganar un 40 por ciento, pero que está pendiente de tal recalificación, de un cambio de uso, de una licencia o de una próxima estación de tren. Y que cuando se produzca, existirá una revalorización brutal. Es decir: mucho riesgo y mucho beneficio.

El inversor profesional, el rico, huye de todo ese ruido. Si compra algo aquejado por algún problema, lo que hace es tirar el precio hacia abajo, no confiar en cantos de sirena o promesas futuras. Lo que ves es lo que hay. Punto. Además, siempre arriesgará poco para ganar mucho. De lo contrario, prefiere conservar el dinero y esperar a la siguiente oportunidad.

El rico dirá: «Estupendo, dices que este inmueble valdrá X cuando se produzca Y. Hagamos una cosa, pago una señal por ese precio, y si se produce lo que dices, cambiamos el importe, y lo dejamos todo por escrito en un contrato privado. Si no se produce lo que comentas, compro al precio original».

Veamos una clásica situación de lo comentado anteriormente. Hay un edificio donde existe un plan para poner ascensor (esto vale para cualquier otro evento a futuro). El vendedor, aprovechando esta situación, pide un precio de 125.000 euros. El rico le propondrá dos opciones:

1. Te doy una señal por 20.000 euros y esperamos a que esté el ascensor puesto para escriturar.
2. Compramos ahora por 90.000 euros y te entregaré 9.000 euros más cuando esté el ascensor puesto.

El rico vive el presente, pero deja las puertas abiertas al futuro. Si el propietario escoge la primera opción, seguirá teniendo prioridad sobre el activo durante seis meses o más al precio de hoy.

A la hora de comprar varios inmuebles de una vez, **para conseguir el mínimo riesgo y la máxima rentabilidad, el rico lo que hace es quitar uno o dos inmuebles (como si fuese su beneficio),** es decir, no computarán. Así, si nuevamente los números cuadran, se cumplirá su premisa inicial: mucho beneficio y poco riesgo.

El rico se prepara para vender pronto, y para ello baja los precios medios para vender de los primeros. Al hacer así sus cuentas, minimiza el riesgo y amplía el beneficio (una vez más).

Mucha gente del sector o del gremio piensa que este tipo de operaciones con mucho beneficio y poco riesgo no existen o son complicadas de realizar. Nuevamente, invito a todo el mundo a que conozca cada uno de estos trucos de los ricos, porque si los aplica, el lector podrá descubrir que aquello que parece tremendamente complicado no lo es tanto en realidad. Sólo hay que seguir la ruta de los ricos, sus pasos. Como siempre digo: no me niegues ni me creas. Simplemente, experimenta.

El rico busca operaciones «solomillo» en lugar de operaciones «lechuga».

Curiosa esta anécdota de la familia Rothschild que refleja su filosofía de vida en los negocios:

> A uno de los miembros de la rama francesa de la familia Rothschild le hicieron unas preguntas sobre su familia, entre ellas, la siguiente:
>
> —¿Cómo se las ingeniaron en su familia para amasar tan vasta fortuna?
>
> —Vendiendo siempre demasiado pronto —contestó el barón.

#LosTrucosDeLosRicos2

El rico busca inmuebles «solomillo», es decir, muy rentables y lucrativos. Prefiere esperar que realizar tres operaciones «lechuga»,

poco lucrativas o con poco beneficio; sigue la máxima poco riesgo, máximo beneficio.

@juanharo

Truco 37

Los diamantes son los contactos

Un diamante es sólo un trozo de carbón que soportó una presión extraordinaria. ¡Qué gran verdad! Si lo aplicamos a las personas, ocurre lo mismo. **Cuando una persona soporta presión y vence los obstáculos y problemas, también se convierte en un poderoso diamante para la sociedad.** Es alguien que aporta valor para sí mismo y para los demás. Los diamantes son personas útiles que te ayudarán en tu carrera de comprar inmuebles, aumentar tu patrimonio y vivir de las rentas.

Si lo quieres hacer tú todo: ¡lagarto, lagarto!; si todo lo quieres aprender, si sólo quieres contar con los frutos de tu esfuerzo o trabajo, ya sabes: ¡lagarto, lagarto! Te costará varias vidas. El éxito en mi vida ha sido siempre fruto de aliarme con diamantes, personas que tienen un exquisito conocimiento y experiencia en un área concreta. Por eso, aunque pierdas tu fortuna, si conservas el conocimiento y los diamantes, volverás a renacer como el ave fénix.

Los diamantes son contactos que brillan, personas que usan el apalancamiento absoluto para solucionar problemas con un mínimo esfuerzo, porque ya tropezaron con esa piedra o porque están especializados en esa área. Les ha costado años de trabajo poder brillar como un diamante, han soportado derrotas, fracasos y ensayos de prueba y error hasta encontrar la fórmula que les ha permitido destacar como un diamante. No es fruto de un día.

Los ricos de los que hablo en mis libros son diamantes como tú, amigo lector, que has comenzado tu camino para continuar brillando, puliendo cada arista para ser mejor y aportar más

riqueza a esta sociedad. **Aunque le quites al rico lo material o tangible, como sus negocios, inmuebles, dinero, posesiones, si guarda sus contactos (diamantes) volverá a recuperarlo todo.** La razón es sencilla: nadie le regaló nada, se apoyó en sus contactos valiosos para seguir creciendo, aumentó su sabiduría y se rodeó de las personas apropiadas.

Podríamos decir que existen dos tipos de diamantes (en lo profesional) que debemos cultivar en nuestra cartera:

1. **Directos.** Aquellos que aportan valor a nuestro negocio o actividad, a todo lo que concierne al mundo de las inversiones, inmuebles o dinero.
2. **Indirectos.** Quienes pertenecen a otros negocios diferentes al nuestro, pero que podemos necesitar en el futuro.

Con respecto a los profesionales directos, la gran pregunta es: ¿qué tipo de diamantes son los más relevantes para comprar inmuebles, crearme un patrimonio y vivir de las rentas?

Según mi experiencia, te recomiendo tener uno o varios diamantes en estas diecisiete áreas o profesiones:

1. Asesores fiscales: expertos en inmuebles para estudiar la mejor fiscalidad de operaciones poco frecuentes.
2. Gestorías: para la tramitación de pago de impuestos, etcétera.
3. Arquitectos.
4. Contables: que nos muestren la realidad numérica de nuestro patrimonio.
5. Financieros: capaces de obtener financiación donde otros se quedan en el intento.
6. Inversores privados: que aportan capital.
7. Cazadores de tesoros: inmuebles rentables que no llegan

por las vías tradicionales.

8. Tasadores: que amoldan las tasaciones oficiales a nuestras necesidades.
9. Vendedores estrella: capaces de vender rápidamente nuestros activos.
10. Gestores de alquileres: ya sea turístico, de temporada o de larga duración. Es importante tener estos diamantes en nuestra cartera.
11. Administradores de fincas.
12. Abogados especializados en inmuebles.
13. Negociadores bancarios: que también nos traerán producto (inmuebles).
14. Empresas de reformas.
15. Empresas de desocupación.
16. Notarías de confianza.
17. Bancos.

Un diamante conlleva crear una relación de confianza sólida, no es una persona más. Se trata de potenciar un vínculo positivo para que ambas partes ganen y se cree una relación poderosa. Para lograr este objetivo es necesario dedicarles tiempo, cariño y fomentar la relación en el tiempo. Los diamantes no llegan caídos del cielo, pueden venir por un contacto común o a través de encuentros fortuitos (si vamos conociendo gente nueva).

Algunos hábitos que yo utilizo desde hace años para cultivar y hacer crecer la relación con diamantes son: hacerles regalos de forma inesperada, felicitarlos por su cumpleaños, invitarlos a comer o a desayunar, saludarlos e interesarse genuinamente por ellos, sorprenderles enviándoles alguna información sobre una afición que tengan, preguntarles por sus hijos, preguntarles a menudo cómo podemos ayudarles, interesarme por su trabajo, crear sinergias (no sólo pedir, hay que dar), cuidar los detalles de la relación, responder siempre...

Los ricos compartirán su agenda de diamantes si tú te acercas

a ellos y lográis intereses comunes donde todos podáis ganar. Te animo a prestar especial atención a este importante truco. A mí me salvó la vida. Para acabar te dejo con una anécdota real del gran J. P. Morgan, banquero y empresario. Espero que te guste y puedas comprobar que a lo largo de la historia las relaciones y los contactos son tremendamente poderosos:

> A comienzos del siglo xx, el empresario estadounidense Charles Flint (1850-1934), pese a sus muchos negocios y su gran patrimonio, estaba en dificultades financieras. Como mantenía una cierta amistad con el banquero y multimillonario John Pierpont Morgan (1837-1913), decidió pedirle un préstamo.
>
> Morgan le invitó a dar un paseo por los alrededores de Battery Park, en el bajo Manhattan. Después de hablar aproximadamente durante una hora del tiempo y de otros temas insustanciales, el desesperado Flint exclamó:
>
> —Pero, señor Morgan, ¿qué hay del millón de dólares que necesito que me preste?
>
> —Señor Flint —le dijo mientras le estrechaba la mano para irse—, no creo que tenga ningún problema para obtenerlo ahora que nos han visto juntos.
>
> Y se fue.

#LosTrucosDeLosRicos2

Un diamante es para siempre, lo mismo que un gran contacto o persona valiosa que nos permite acceder a un tipo de información exclusiva. Los ricos aman los diamantes (personas altamente valiosas, y no por lo que tienen, sino por lo que saben).

@juanharo

Truco 38

Tienen una bolsa de intermediarios financieros (para comprar y vender)

Mi gran amigo Anxo Pérez es creador y CEO de <8Belts.com>, autor de varios bestsellers como *Los 88 peldaños del éxito* y *La inteligencia del éxito*, entre otros. Un gran empresario y emprendedor que nos deja dos perlas que quiero compartir contigo:

- «En el mundo hay dos tipos de personas: las que disfrutan debatiendo sobre problemas y las que disfrutan arreglándolos.»
- «El conocimiento no hace que tu vida sea más larga, pero sí más ancha.»

Los ricos ponen en práctica ambas frases. Es importante rodearse de personas que disfrutan arreglando problemas; del otro tipo hay millones, pero gente especializada en buscar soluciones no hay tanta. Con respecto al conocimiento, es una filosofía similar, siempre hay que estar en modo aprendizaje, porque es sorprendente ver cómo las personas valiosas logran mucho poniendo muy poco.

Además, está la característica de la practicidad: ser prácticos y resolutivos. Nos vamos a relacionar toda la vida con bancos, inmuebles o dinero, por tanto, más vale contar con habilidades, o personas que las tienen, para conseguir nuestras metas financieras y de patrimonio. Sin esas personas claves, nos tocará a nosotros

aprender y realizar el trabajo, y el precio que deberemos pagar por ello será el tiempo (seguramente varios años). **De este tema hablé en el truco 81 de mi libro anterior: aplican la escala del conocimiento.** No perder tiempo en aprender mucho sobre un tema concreto para obtener un 8 (en una escala de 1 a 10), sino directamente contratar a los mejores, los que solucionan problemas y que ya son un 9 (los *cracs* en cada disciplina).

Si deseamos comprar inmuebles, crear un patrimonio y vivir de las rentas, necesitamos contar con un jugador clave que se llama *financiación*, que se puede clasificar entre financiación pública, la que podemos encontrar en la calle, y financiación privada, que serían los inversores privados que ofrecen su dinero a cambio de una rentabilidad fija o variable (capital privado). En este truco hablaremos de la financiación pública, similar a la de un banco.

Los tipos de financiación más comunes que necesitaremos en nuestra carrera de inversor son los siguientes:

- Crédito hipotecario.
- Crédito autopromotor.
- Póliza de crédito.
- Crédito personal o préstamo.
- *Renting* y *leasing* inmobiliario.

El crédito hipotecario no necesita mucha explicación: te permite apalancarte mediante la banca para acceder a la compra de un inmueble y pagar durante muchos años una cuota compuesta por amortización de capital y pago de un interés fijo o variable.

En el caso del crédito autopromotor se presta un dinero por anticipado, pero en lugar de ser para comprar una vivienda, es para construirla. Lo que hace la hipoteca es financiar la construcción de una propiedad.

Una póliza de crédito es una fórmula de financiación muy habitual; básicamente, tenemos un préstamo con vencimiento a tiempo determinado, pero con disposición del capital prestado de manera aleatoria y en función de las necesidades del propio

cliente. Normalmente, la duración es de un año. Es uno de los productos financieros preferidos por los ricos, porque te permite jugar con este capital para hacer operaciones rápidas (normalmente de menos de un año) de compra y venta sin tener que incurrir en gastos hipotecarios. También puedes utilizarla como puente. Compras con el dinero de la póliza y, cuando el inmueble es tuyo, subes su valor con las «bolitas de Navidad» (truco 7) para conseguir una financiación hipotecaria *a posteriori* del cien por cien (truco 24).

El crédito personal o préstamo es el de toda la vida, y podemos utilizarlo para inversiones más baratas, pagar señales de inmuebles, reformas o bien como crédito puente para luego hipotecar.

El *renting* inmobiliario es una contratación pautada entre dos partes por un arrendamiento a largo plazo. Si te haces acreedor de un *renting* de ese estilo, podrás disfrutar del espacio físico en cuestión, es decir, utilizarlo para tu actividad. Las cuotas que se establecen por un *renting* tienen un carácter fijo, así que no habrá posibilidad de encarecimiento o ajuste imprevisto. Un *renting* imposibilita *de facto* la opción o derecho de compra al término del período.

Otra opción de ese estilo es el *leasing* inmobiliario, que permite a un empresario elegir un inmueble, pedirle a un arrendador financiero que lo compre y que se lo arriende con una opción de compra al final del contrato.

Una vez hemos visto los tipos de financiación más utilizados por los inversores como tú, que desean crearse un patrimonio, ahora toca buscar las vías. **La primera es la banca, la segunda son inversores privados que prestan dinero y la tercera son los intermediarios financieros.** Nos centramos en estos últimos, que son los preferidos por los ricos. ¿Por qué? Porque resuelven sus problemas de liquidez.

Los intermediarios financieros son profesionales que trabajan con diferentes entidades, que conocen los productos financieros, te hacen una radiografía y estudian tus necesidades. Una vez realizado el estudio, montan las operaciones para que puedan salir

y aportan soluciones prácticas. Es decir, en vez de hacer tú el trabajo de reunir toda la documentación, presentarla en el banco y contestar preguntas para que al final terminen denegándote el préstamo, ellos se encargan de todo, pero sabiendo lo que tienen que decir para que la operación sea aprobada.

Al no tener la obligación de trabajar con uno u otro banco, tienen un abanico mayor. Recordemos que varios bancos pueden cerrar la mano para ofrecer financiación en un momento determinado, mientras que otros deciden abrirla porque tienen otros objetivos. Ahí es donde más destaca el intermediario financiero.

Lo positivo del intermediario financiero es que te dará diferentes vías para que puedas conseguir la financiación que necesitas: una póliza de crédito en un momento concreto (según la operación que vayas a realizar), un crédito hipotecario o el producto que sea. Lo importante es resolver problemas. El financiero estudiará tu perfil y no tendrá reparos en ayudarte para cuadrar toda la documentación, tasación del inmueble y demás requisitos para que el banco diga «sí» a tu operación. Ellos se encargan de todo. Es cierto, habrá que pagar unos honorarios por su trabajo, pero finalmente eso lo incluirás en el préstamo que te conceda el banco. Ya sabes: todos tienen que ganar. Y tú también, por supuesto.

Lo importante es el resultado que deseas, realizar la inversión o compra del inmueble sin arriesgar tu dinero, mejor siempre financiado. Hay inmobiliarias que tienen su propia red de agencias financieras. Por ejemplo, Red Piso tiene a DCredit, al que podremos acudir para crear lazos comerciales y poner a prueba sus servicios de financiación. Igualmente hay empresas en el mercado especializadas en financiación.

Una vez te sumerjas en ese mundo, empezarás a conocer personas que ya llevan tiempo en este negocio, así como a diferentes agencias de financiación que te facilitarán conseguir dinero no sólo para comprar inmuebles, sino también para que a tu comprador final le financien todo. Muchos bancos te dirán que no es posible, otros financieros

también, pero ya sabes cómo empezamos este truco: «En el mundo hay dos tipos de personas: las que disfrutan debatiendo sobre problemas y las que disfrutan arreglándolos».

No lo olvides nunca, amigo lector. Nos vemos en el siguiente truco.

#LosTrucosDeLosRicos2

Los ricos no dedican su tiempo a pelear por las operaciones financieras, no conocen los secretos para conseguir dinero de forma rápida y total. Ellos confían en sus agentes financieros para que hagan todo el trabajo y logren dinero para seguir comprando inmuebles.

@juanharo

Truco 39

Estrategia patrimonial en inmuebles (EPI) a cinco años

> Carnegie, gran enamorado de Francia y de todo lo francés, solía decir en público: «Daría un millón de dólares por saber hablar en francés».
>
> Un día, al oírle, un periodista parisiense le propuso que, por mucho menos dinero, él se lo enseñaría, asegurándole que lograría aprenderlo en menos de un año.
>
> Carnegie sonrió y rechazó la propuesta:
>
> —Mire usted, yo doy un millón por hablarlo, pero por hablarlo sin necesidad de tener que estudiarlo y aprenderlo.

Al leer esta historia uno puede concluir que el gran Andrew Carnegie, el magnate del acero, sólo buscaba aprender sin esfuerzo alguno, aunque tuviese que pagar una gran suma por ello. Sin embargo, según aprendemos más de la forma de pensar, actuar y de hacer negocios de los ricos, lo que desean por encima de todo es apoyarse en terceros: el puro apalancamiento. Si pongo dinero, quiero resultados, deseo que mis euros me proporcionen lo que quiero lograr, o de lo contrario prefiero mantener mi dinero.

Al final todo gira en torno a imitar lo que hace una pequeña minoría (los ricos) para lograr nuestras metas financieras y vivir con una alta calidad de vida. Para lograrlo, tenemos que desprogramarnos y olvidar nuestras creencias más arraigadas. Esta sociedad desea únicamente que trabajes, pagues impuestos y tengas un conocimiento justito. Una de las grandes diferencias radica en la gestión de los 1.440 minutos que te son regalados a ti y a mí cada día. ¿Los invertimos para crear o para gestionar? (Truco 40 de la primera parte de *Los trucos de los ricos.*)

Y dentro de la creación está la estrategia que ya definíamos en el truco 1. **Todo parte del diseño de un plan para conocer cómo avanzamos, como el arquitecto que crea los planos de la vivienda** y va confirmando si todo se adecua al plan preestablecido. Lo mismo sucede con las inversiones. En nuestro Club de Inversores en Inmuebles (<www.clubdeinversoreseninmuebles.com>), cuando alguien desea invertir, diseñamos juntos la EPI (estrategia patrimonial en inmuebles) a cinco años. Es un documento compuesto por catorce preguntas para conocer los objetivos del inversor y para saber qué tipo de patrimonio desea obtener, qué rentas mensuales recibirá, en qué tipo de inmuebles nos vamos a centrar, si deseamos combinar ganancias de tipo tren o tipo avión (truco 4).

En definitiva, se trata de diseñar año tras año (de forma realista) qué queremos obtener de nuestro capital inicial, ya sean 50.000 euros o lo que sea. A partir de esa cantidad, elaboramos la EPI y una hoja de ruta para conseguir nuestros objetivos comunes: comprar inmuebles, vender algunos para obtener más capital, crear patrimonio y vivir de las rentas. Viajamos metafóricamente en el tiempo, nos plantamos dentro de los próximos cinco años para crear un cuadro de cómo deseamos vivir, qué número de inmuebles deseamos obtener, si utilizaremos financiación o no, cuántas rentas lograremos, entre otras cuestiones. A partir de ahí, retrocedemos año a año.

Cada inversor tiene sus propios intereses, sus propios temores o preocupaciones. Es lógico, escuchan las noticias, los medios, la situación del mundo y desconocen las oportunidades que existen en el mercado.

Podrás ver este documento en el «material extra» que encontrarás en la web y podrás descargártelo: <www.lostrucosdelosricos.com>.

Otro documento muy positivo es el «Test perfil del inversor», con nueve preguntas para conocer tu aversión al riesgo y qué conocimientos tienes sobre los inmuebles y las inversiones en general. Es decir, conocer mejor al inversor y su situación. Igualmente, podrás descargar este documento en el material extra:

<www.lostrucosdelosricos.com>.

#LosTrucosDeLosRicos2

Igual que el arquitecto trabaja con planos para no desviarse de su objetivo, el rico utiliza una esmerada estrategia, junto con una hoja de ruta que la define paso a paso, en sus inversiones y negocios.

@juanharo

Truco 40

Terrenos rústicos para avalar, conseguir financiación o permutar por deudas

Figura 12

Siempre he sido un tipo práctico y la frase de la imagen así lo indica (fig. 12). **Todo en la vida debe ser un buen recuerdo (si el final es feliz) o una gran lección (si el final no acaba bien). En ambos casos saldrás ganando.**

Recuerdo en 1995 cuando mi mujer Belén y un servidor compramos con todos nuestros ahorros una vivienda cerca de Madrid (Valdemoro), en una zona nueva denominada El Restón. Depositamos nuestros ahorros ahí e incluso firmamos «letras de cambio», que muchos lectores (los más antiguos) recordarán que eran pagos a futuro que podían endosarse a terceros. Ya imaginas el final, ¿verdad? Terminamos estafados junto a cientos de familias. Perdimos todo, la vivienda no se terminó de construir y se quedaron con todo el dinero, las letras de cambio y nuestros

sueños y esperanzas. Tras muchas denuncias posteriores, no recuperamos nada. Pero lo convertimos en una gran lección: es decir, decidimos aprender del mundo inmobiliario para que se convirtiese en una palanca, evitar que nos volviese a suceder.

Así fue como iniciamos mi pareja y yo un nuevo contacto con el mundo inmobiliario, que al final nos cambió la vida años después. Por tanto, ya sabes: nada hay malo ni bueno. Nunca sabes lo que el futuro te reserva. Si hubiésemos caído en lamentaciones, quejas y pataletas, seguramente nos hubiésemos llevado nada más que eso, pero fue el impulso, el hecho de ver en todo una gran lección o un buen recuerdo, lo que nos ha servido para levantarnos otras muchas veces.

Ahora entremos en el truco 40. **Hay algunos productos inmobiliarios más maleables que otros o, dicho de otro modo, en los que existe más disparidad de criterios (sobre todo de precio).** Me estoy refiriendo a las naves industriales, locales en zonas poco pobladas o solares, terrenos rústicos (no urbanos, donde está prohibido edificar).

Los ricos se suelen fijar en estos inmuebles no tan comunes porque pueden utilizaros para inflar el patrimonio de una de sus empresas o bien permutarlos por deudas que tengan. No utilizan las viviendas o garajes porque no es tan sencillo obtener valores dispares. Lo entenderás con el siguiente ejemplo.

Con respecto al primer objetivo, obtener financiación, pensemos en una empresa que tenemos que no cuenta con patrimonio, ni mucha facturación o vida empresarial. Pero, de repente, encontramos un terreno en el campo de muchas hectáreas cuyo precio es de 73.000 euros y una tasación oficial de 388.700 euros (es un caso real de un terreno en Badajoz). El rico lo compra a través de esa empresa con dinero prestado o con dinero de una póliza. La idea es comprarlo sin deuda alguna. De cara a su balance, la empresa tiene un patrimonio de 388.700 euros libre de cargas, aunque la realidad es que dicho terreno le costó mucho menos. Éste sería el primer acto de la obra de teatro.

El segundo acto consiste en pedir financiación, en concreto 210.000 euros, sin tener que avalar como persona, ya

que la empresa cuenta con este activo para avalar el préstamo. Una vez más, el rico se apalanca. Compra un terreno rústico que está muy por debajo del precio real y consigue una tasación muy interesante (más de cinco veces lo que le costó). Finalmente, el banco termina cediendo (el rico combina varios trucos que están en este libro) y le concede la financiación. Como decía anteriormente, este ejemplo es una situación real.

Generalmente este truco es utilizado no sólo para pedir financiación, sino también para pagar deudas a los bancos o a cualquier acreedor, lo que se conoce como «dación en pago» (se entrega este solar o terreno como pago de una deuda de, por ejemplo, 300.000 euros), y así todos ganan. El banco o acreedor obtiene una propiedad cuya tasación oficial es de 388.700 euros y el rico se ha quitado de encima una deuda mayor gracias a un solar o terreno rústico que le costó sólo 73.000 euros.

Si buscas financiación o pagar una deuda utilizando este truco, podrás obtener mejores resultados si lo combinas con un negociador bancario o un gestor/agente financiero. Recuerda, el rico propone las alternativas, el plan, la estrategia, pero son otros los actores principales que lo ejecutan porque conocen cómo llevarlo a cabo. El rico sólo crea el guion para que la obra de teatro tenga un buen final.

#LosTrucosDeLosRicos2

Todo es una obra de teatro en la que los actores actúan según un guion establecido y en la que todas las partes hacen su papel. Al final de la misma, si ha sido bien ejecutada, el rico recogerá los frutos que había planificado con anterioridad cuando creó el guion.

@juanharo

Truco 41

Permuta de inmuebles para escalar y permuta de otros activos (coche deportivo, velero...)

El rico crea un fuerte con los palos que tenga a su alrededor. También aprovecha las oportunidades, sigue la máxima de mejor pájaro en mano que ciento volando. Aquí tenemos un ejemplo de lo que le sucedió al escritor Alejandro Dumas:

> En cierta ocasión, el escritor francés Alejandro Dumas hijo (1824-1895) se encontró en la calle con un gran amigo suyo.
>
> —No sabes cuánto me alegro de tropezarme contigo —le dijo éste—, porque necesito algo de ti. Me hacen falta con toda urgencia cincuenta francos.
>
> —En este momento no llevo encima más que veinte francos —le respondió Dumas—, pero no te preocupes. Aquí cerca vive mi padre, subiré a su casa y le pediré que me preste los restantes.
>
> Subió y al cabo de unos momentos bajó con aspecto alicaído.
>
> —¿Qué? —le preguntó el otro ansiosamente.
>
> —Que ahora no me quedan más que cinco francos —respondió Dumas.

El rico no espera resultados mayores o mejores, simplemente juega con lo que tiene; no especula con conseguir algo más arriesgando lo que ahora tiene. Alejandro Dumas olvidó esta máxima. Otra de las razones por las que escojo comprar inmuebles es porque son una moneda de cambio, de permuta. **Quiero un coche, un deportivo o bien un velero, 2 bitcoins... Todo puedo permutarlo por uno de mis inmuebles. Es un doble negocio.** Veamos un ejemplo sencillo.

Deseo 2 bitcoins (en estos momentos cada bitcoin cotiza a 26.630 euros) y Antonio busca un inmueble en alquiler para

obtener rentabilidad y tener patrimonio. Él tiene varios bitcoins.

Yo le ofrezco un inmueble que tengo alquilado por 460 euros/mes, cuyo precio de tasación y de mercado es de 62.400 euros. Es decir, permuto los dos bitcoins (26.630 € × 2 = 53.260 €) por mi inmueble de 62.400 euros. Este inmueble me costó realmente 43.000 euros. Sin duda, yo prefiero permutar porque tendré 2 bitcoins (era mi objetivo) a cambio de un inmueble que he logrado vender rápidamente con un beneficio de 19.400 euros (62.400 € – 43.000 €). Además, si hago la operación cuando la cotización del bitcoin es baja (recordemos que en 2021 el bitcoin estuvo en 51.000 euros), estaré comprando bitcoins a buen precio, y si sube, el beneficio será mayor.

Esto también puede influir en la fiscalidad, porque no por todos los bienes hay que pagar los mismos impuestos, así que resulta interesante conocer bien las opciones que tenemos para ahorrar pagando menos impuestos de los necesarios. Si permutamos un chalet por un ático, por ejemplo, tendremos que pagar ITP e Impuesto de Actos Jurídicos Documentados.

Es otra forma que utilizan los ricos para hacer negocios inmobiliarios sin tener que mover dinero; así amplían su riqueza personal y patrimonial. Imaginemos que tenemos un inmueble con hipoteca y conocemos al dueño de una empresa de muebles. Podemos permutar nuestro inmueble con hipoteca por muebles de su empresa. El comprador o empresario se subroga a la hipoteca y la diferencia nos la cobramos en mobiliario para las viviendas que tenemos. Todos ganamos. Así vendemos a mejor precio y antes nuestra vivienda.

Si queremos entrar en una empresa adquiriendo unas participaciones, podemos hacerlo aportando un apartamento, local, terreno o plazas de garaje para que la sociedad tenga patrimonio y nosotros consigamos un puesto de socio de pleno derecho sin soltar dinero. La sociedad podrá vender esos activos y así obtener liquidez.

Si tenemos cinco inmuebles que compramos a buen precio, podemos cambiarlos por un edificio con ocho inmuebles. Así estaremos escalando más rápidamente hacia nuestro objetivo de

vivir de las rentas. Ahora veamos un ejemplo práctico de permuta de un coche de gama alta que me sirva para obtener un inmueble con cero euros: en Barcelona me encuentro con mi amigo Jesús, que está vendiendo su deportivo Mercedes Coupé S 63 de tres años de antigüedad. Veo que está a un precio muy bueno, pues coches similares los venden por 50.000 euros. Le pido que me dé noventa días para encargarme de la venta. Pide 38.000 euros y yo le ofrezco 40.000 si me permite venderlo. Me da los noventa días.

Veamos los pasos:

1. Firmo un poder con mi amigo que me autoriza a vender su coche.
2. Pongo varios anuncios en Segundamano, Milanuncios y otros portales. Anuncio que permuto Mercedes Coupé S 63 por un ático en cualquier gran ciudad.
3. Recepción de seis propuestas de áticos: dos en Barcelona, dos en Madrid y otros dos en Málaga. Hago llamadas a varias agencias para pedir valoraciones reales de venta. En Madrid me dicen que el ático de Goya me lo podrían vender por 63.000 euros. Me decido por esta propuesta.
4. Firmo con el propietario del ático, que se llama Jorge, una opción de compra de sesenta días a cambio de reservarle el Mercedes y le invito a probarlo. Le comento que quiero ver si podría vender el ático, querría tasarlo y que lo vieran algunos clientes. Firmamos dicha opción de compra y le dejo probar el coche.
5. Encargo la venta a una agencia inmobiliaria de la zona. Le doy sólo sesenta días para su venta por 63.000 euros, como me dijeron.
6. Finalmente, la agencia me llama porque hay una compradora (Maribel) que ofrece 60.000 euros (rebaja de 3.000 euros). Aceptamos la señal del 10 por ciento y quedamos en escriturar antes de cuarenta días.

7. Me comunico con mi amigo. Coche vendido por 40.000 euros a la persona que me lo permutó por el ático.
8. Cito a las partes en notaría. Jorge transmite el ático a nombre de Maribel (escriturado) y Maribel nos abona 60.000 euros; Jorge recibe su Mercedes. Jesús, mi amigo, se queda con 40.000 euros (2.000 euros más de lo que pedía) y con los otros 20.000 euros la inmobiliaria me vende un apartamento en Aranjuez.

Compro con cero euros un activo y me apoyo en la fórmula de los ricos de utilizar la permuta para ello. El dinero está en la mente, no en el bolsillo.

#LosTrucosDeLosRicos2

Otra gran ventaja de los inmuebles es que son una excelente moneda de cambio, todo el mundo quiere uno o varios. Cuando el rico desea algo, utiliza la permuta para ganar por diferentes vías, ya sea un deportivo, un yate o 2 bitcoins; los permutan por inmuebles para que todas las partes ganen.

@juanharo

Truco 42

Utilizan reformas por cero euros o con aportación de viviendas

Un inversor como tú, amigo lector, o como yo debemos estar habituados a tener que lidiar con reformas. Unas serán menores y otras importantes. Recordemos que compramos siempre inmuebles baratos y muchos están destrozados. El rico ya ha pensado en ello.

El hecho de tener que reformar a menudo conlleva tener una o varias empresas de reformas de confianza. Por tanto, no será difícil que en muchos casos podamos llegar a acuerdos con nuestras empresas de reformas para cobrar cuando el inmueble haya sido vendido, pero añadiendo un pequeño porcentaje. De esta manera, el rico sigue manteniendo su dinero (o simplemente no lo tiene) y puede reformar la vivienda.

Vamos a poner un doble ejemplo de un local que encontramos en Alcobendas (Madrid). Es una operación real, como muchas de las que aparecen en este libro. En el primer ejemplo, el local lo adquirimos nosotros y, en el segundo, no lo compramos (en este caso, reformamos y vendemos).

- **Ejemplo 1. Local en Alcobendas que escrituramos a nombre nuestro o de una sociedad. Está para reformar entero.** El precio es de 105.000 euros y se puede segregar en dos locales para poder venderlos y obtener un beneficio mayor; cada uno se venderá por 85.000 euros. La reforma tiene un coste de 35.000 euros. Por tanto, el beneficio bruto estimado es de 30.000 euros, un 32 por

ciento en seis meses. La reforma se realiza abonándola cuando se vendan los locales y, a cambio, pactamos 3.000 euros de sobrecoste.

- **Ejemplo 2. La misma operación que en el caso anterior, pero en lugar de escriturar nosotros, hablamos con el propietario para realizar una opción de compra o contrato de compraventa con cesión a terceros (a seis meses).** Dicho contrato incluye una aportación o señal de 15.000 euros (truco 33). Como compensación, subimos el precio a 110.000 euros para el propietario (el precio que pedía era de 105.000 euros). De esta manera, no escrituramos y no tenemos que aportar todo el dinero, sólo los 15.000 euros. A continuación, realizamos todo lo necesario para presentar la operación a otro inversor: costes de reforma, licencia, segregación en dos locales, gastos de escrituración, rentabilidades que obtendrá al alquilar los dos locales, agencia que le alquilará los locales, etc. Finalmente, a los tres meses, lo vendemos por 140.000 euros a un inversor sin necesidad de hacer la obra nosotros. El beneficio fue de 30.000 euros (140.000 € – 110.000 €), es decir, una rentabilidad del 200 por ciento sobre los 15.000 euros que pusimos.

Nosotros hicimos la operación según el ejemplo 2. Lógicamente, los números no mienten y de esta forma el propietario consiguió 5.000 euros más. Una vez más, todos ganan.

También podemos utilizar la fórmula de la aportación o permuta (truco 41). Es decir, pagar a la empresa que nos hace las reformas integrales con viviendas. Pongamos un nuevo ejemplo real.

En Toledo compramos ocho viviendas que estaban destrozadas. Pedimos presupuestos y la reforma total de las ocho viviendas costaba 160.000 euros. Buscamos otra estrategia más económica e, imitando a los ricos, propusimos pagar la obra permutándola por dos de los ocho inmuebles. Es decir, el

reformista hacía toda la obra y cobraba con dos viviendas. A nosotros nos entregaba las otras seis terminadas. Finalmente, aceptó. Éstos son los números:

- Coste de cada inmueble: 34.000 euros.
- Si hubiésemos pagado la obra: 160.000 euros por reformar todas las viviendas.
- Al entregar dos pisos escriturados a nombre del reformista como pago por toda la reforma, el coste fue de 77.000 euros (incluyendo gastos e impuestos).
- Ahorro para nosotros: 160.000 € – 77.000 € = 83.000 € más el hecho de contar con el dinero de la obra para seguir moviéndolo y que siguiese aportando rentabilidad.

Como podrás ir viendo truco tras truco, no existe un único camino para lograr lo que quieres. Me despido con otra breve anécdota simpática (todo es importante):

> Al opulento magnate del acero estadounidense de origen escocés Andrew Carnegie (1835-1919) le preguntaron una vez lo siguiente:
>
> —¿Qué es más importante para la industria: el trabajo, el cerebro o el capital?
>
> —¿Cuál es el pie más importante en un trípode? —respondió sin dudarlo Carnegie.

#LosTrucosDeLosRicos2

Si te preocupas por ayudar a que todas las partes que intervienen en un negocio inmobiliario ganen, verás que tú ganarás el doble: no sólo capital, sino mucho más.

@juanharo

Truco 43

Compran créditos hipotecarios

Todo está en venta y los bancos son un gran mercado para el inversor. Prueba de ello es que muchos de nosotros sabemos que los bancos venden sus créditos personales impagados a fondos de inversión o a empresas participadas por ellos. De esta manera, sanean sus balances y hacen caja al mismo tiempo. **Lo que no sabe todo el mundo es que también podemos adquirir activos inmobiliarios a través de la compra de los créditos hipotecarios que pesan sobre ellos.** Suelen ser créditos hipotecarios cuyo titular (una empresa o un particular) ya no paga desde hace años, así que los bancos los venden con un importante descuento.

Así pueden obtenerse grandes rentabilidades por el descuento que supone la compra del crédito que grava el activo en comparación con la compra directa del mismo. Nos encontramos un mercado minorista de créditos hipotecarios destinado a aquellos que buscan la obtención del descuento, asumiendo, eso sí, un riesgo mayor que con la compra directa del activo inmobiliario. Este riesgo lo puedes aminorar si (como hacemos nosotros) localizas al titular del préstamo hipotecario (una persona física o una empresa), que es quien tiene la posesión, y previamente llegas a un acuerdo con él ofreciéndole dos alternativas:

1. **Ofrecer la deuda hipotecaria, con un descuento importante, a la propiedad del inmueble** (se ha eliminado deuda por arte de magia); de este modo, el

dueño del inmueble puede ver rentable adquirir la deuda y seguir siendo el dueño del inmueble.

2. **Negociar una cantidad que ofrecerle por la posesión de la vivienda.** De este modo tendrás el paquete completo.

Si haces esto antes (o al mismo tiempo) de comprar el crédito hipotecario, estarás comprando a buen precio y serás el dueño legítimo del activo. No te preguntes por el hecho de que el banco no haga lo mismo con el titular del préstamo y, en cambio, sí lo haga con una empresa o inversor cualquiera, pues la respuesta es que si esto se diese a conocer, la gente dejaría de pagar los créditos.

Pero el rico (en conocimiento) lo sabe, y ahora lo sabes tú también. Por tanto, podrías hacer una nueva obra de teatro: imagina que no puedes pagar tu hipoteca y después de seis meses o un año, cuando ya está comenzado el proceso de ejecución hipotecaria, una empresa (amiga tuya) presenta una oferta por tu deuda hipotecaria. Debes 170.000 euros de hipoteca y la empresa amiga (seguramente es tuya o de un amigo íntimo) le ofrece al banco comprarla por 80.000 euros, y finalmente la adquiere por 90.000 euros, es decir, una reducción de la deuda en 80.000 euros (la diferencia). Ahora la empresa de tu amigo te vende la deuda a ti por 100.000 euros; la casa vuelve a ser tuya, pero sin deber 170.000 euros, con lo que podrías venderla y ganar dinero o bien seguir viviendo en ella, pero con una deuda hipotecaria menor (100.000 euros).

Con este tipo de negocio **la entidad financiera cedente (quien tiene el crédito hipotecario) obtiene un beneficio indirecto, ya que elimina el riesgo de impago de los créditos cedidos a la vez que disminuye su nivel de morosidad** y, por su parte, el adquirente o cesionario (quien compra el crédito hipotecario), en contraprestación por el riesgo asumido, obtiene un importante descuento, lo que redunda en una inversión de mayor rentabilidad o menor coste que la adquisición directa del activo. Lo

positivo de todo esto es que no se necesita el permiso del deudor (quien tiene la deuda con el banco).

Se hace necesaria la elevación a público del documento de cesión del crédito hipotecario para que el comprador pueda acceder al Registro de la Propiedad y se inscriba el cambio del titular del crédito hipotecario. En principio, éste es el único requisito formal para proceder a la cesión. Es importante también averiguar que no existen otras cargas sobre el inmueble. Igualmente, se debe verificar que el procedimiento judicial de ejecución hipotecaria se ha ido tramitando correctamente para evitar que cualquier disconformidad procesal frustre o dilate la pretendida adquisición.

Desde el punto de vista fiscal, la cesión de crédito tributará por el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, en su modalidad de Actos Jurídicos Documentados, y la base imponible será el total de la responsabilidad hipotecaria, con independencia del precio de la operación.

Tras la compra del crédito, teniendo en cuenta que casi con toda seguridad se encontrará impagado, habrá que proceder a su ejecución para, de esta forma, acceder al activo inmobiliario. O si no, como decía antes, llegar a un acuerdo con quien tiene la posesión. Si éste no negocia, tendríamos que ejecutar la deuda y no existe seguridad plena de que obtengamos el activo inmobiliario, puesto que, como existe un proceso ejecutivo, siempre podrá acudir algún tercero que pretenda adquirir el bien, ya sea pagando la deuda o pujando en la futura subasta judicial. No obstante, hay que señalar que en este caso el adquirente del crédito recuperaría la inversión e incluso obtendría una importante rentabilidad, puesto que el precio de compra siempre será menor que el futuro precio de adjudicación en el seno de la ejecución hipotecaria.

Como vemos, existen muchos caminos para conseguir nuestro objetivo de comprar inmuebles, crearnos un patrimonio y vivir de las rentas. Un truco más. Ahora terminamos con una anécdota de un multimillonario:

Al abogado, diplomático y multimillonario estadounidense Joseph Hodges Choate (1832-1917), que fue durante muchos años embajador estadounidense en el Reino Unido, le preguntaron cierto día durante una comida quién le habría gustado ser de no ser él mismo, y él respondió sin dudar:

—Mi heredero.

#LosTrucosDeLosRicos2

Hay muchas formas de ser dueño de un inmueble.
A veces los ricos dan un rodeo para finalmente hacerse con el activo ayudando incluso al propietario a reducir su deuda hipotecaria.

@juanharo

Truco 44

Utilizan negociadores bancarios para comprar activos

Siempre he adorado el ingenio y la creatividad en las personas. Por eso me encanta recopilar historias que además incluyan la puesta en práctica de estas cualidades con el dinero o las inversiones. Aquí tenemos de nuevo al magnate del acero Andrew Carnegie perdiendo una batalla porque alguien fue más listo que él:

> Carnegie fue un generoso patrocinador de la Sociedad Filarmónica de Nueva York, a la que hacía una generosa contribución anual. Así que un año más, el secretario de la Filarmónica fue a su mansión, como era costumbre, para pedirle la cantidad que necesitaba para financiar las actividades de la sociedad, esta vez 60.000 dólares.
>
> Carnegie estaba a punto de firmar un cheque cuando se detuvo y dijo:
>
> —No, he cambiado de opinión. Seguramente habrá otras personas a las que les guste la música lo suficiente como para ayudar con su propio dinero.
>
> Le dijo al secretario que se marchara y reuniese la mitad de la cantidad que se necesitaba, prometiéndole aportar la otra mitad cuando lo hubiese logrado.
>
> Al día siguiente, el secretario regresó a la mansión de Carnegie, anunciando que había conseguido reunir el dinero requerido. Carnegie lo comprobó, extendió un cheque por 30.000 dólares y lo firmó. Mientras se lo daba, le dijo:
>
> —¿Le importaría decirme quién le dio la otra mitad?
>
> —No, en absoluto. Fue la señora Carnegie.

Efectivamente, no le dijo nada sobre a quién podía pedirle el dinero. Cuando tuve mi última quiebra financiera, que cuento en la primera parte de *Los trucos de los ricos,* conocí a varios negociadores bancarios. Curiosa profesión con la que no estaba familiarizado.

Estos negociadores son personas con una experiencia de más de treinta años en la banca, auténticos linces de la negociación, expertos en escuchar y hacer preguntas. Algunos suelen estar jubilados, pero siguen ejerciendo esta interesante labor de Robin Hood de las finanzas para ayudar a eliminar los abusos por parte de los bancos, que muchas veces no quieren llegar a acuerdos con los deudores, sino simplemente embargar y poner en práctica algo que no existe en otros países: «pagar tus deudas con tus bienes presentes y futuros». O sea, seguir siendo un esclavo durante muchos años porque la deuda sigue y sigue creciendo.

Estos negociadores conocen todos los tecnicismos que utiliza la banca y saben dónde apretar para forzar que el banco llegue a un acuerdo. Saben cómo tumbar un contrato o alargar hasta el infinito el veredicto final.

Lógicamente, después de mucho negociar con la banca y cerrar acuerdos, llegan a congeniar y crear lazos importantes. Por este motivo, son una fuente de incalculable valor para aportar inmuebles con grandes descuentos o, como veíamos en el truco anterior, para adquirir créditos hipotecarios.

Los bancos sacan miles de inmuebles a la venta por lotes o también inmuebles sueltos. ¿Qué necesitamos para comprar a buen precio? Eso es, necesitamos un buen contacto, alguien de confianza, que conozca los entresijos internos de los diferentes departamentos de la banca para llegar a la persona apropiada que nos facilite acceder a buenos precios. Esta labor es perfecta para el negociador bancario. Son relaciones de años y da unos frutos muy interesantes.

Gracias a estos negociadores, durante años hemos adquirido lotes de inmuebles a precios que no hubiésemos encontrado en el mercado conocido. Una vez más, vemos que los ricos transitan por caminos casi desconocidos para el gran público o un inversor aficionado. Un negociador bancario negocia cláusulas abusivas, impagos de cuotas de préstamos, paraliza los procesos de ejecución hipotecaria para evitar desahucios, consigue buenas condiciones financieras en la obtención de préstamos, negocia la dación en pago, acuerda nuevas cuotas más pequeñas y cómodas para el

deudor y, por todo ello, está en mejores condiciones de solicitar inmuebles rentables, activos que los bancos se quieren quitar de encima para sanear sus balances.

Ése es su reino: la banca, y ahí actúa el negociador para ofrecer buenas oportunidades inmobiliarias a sus inversores y, lo más importante, localizar a la persona clave del banco que agilice la toma de decisiones. Una vez más, todas las partes ganan. Muchos de nosotros llevamos años en estos mercados de la inversión inmobiliaria. No te será difícil contactar con algún negociador bancario que te abra las puertas de algunos bancos; pero no olvides que un banco puede no tener ninguna oferta de activos a buen precio en un momento dado y a los pocos meses sacar inmuebles con grandes descuentos.

Una vez más, te animo a mantener relaciones que te darán las llaves para abrir puertas: es puro apalancamiento utilizar negociadores bancarios para comprar inmuebles rentables.

#LosTrucosDeLosRicos2

Los ricos acuden a la banca no sólo para adquirir deuda buena, sino también para encontrar operaciones golosas gracias a sus negociadores bancarios. De este modo, una vez más entran por la puerta de servicio.

@juanharo

Truco 45

Tienen empresas amigas para hacer ofertas de inmuebles

Decir que eres pobre por culpa de los ricos es como decir que eres feo por culpa de Brad Pitt. No existe dicha correlación. Los ricos de los que yo hablo a lo largo de este libro y en su primera parte son ricos en picaresca, ricos en saber lo que quieren e ir a buscarlo con inteligencia, **son ricos porque han conseguido minimizar el miedo y maximizar el conocimiento constantemente.** Es decir, la antítesis de la gran mayoría de las personas, un conjunto donde abunda el temor, el miedo, y falta la formación práctica y el conocimiento.

A medida que vas consiguiendo comprar inmuebles, crear tu patrimonio y vivir de las rentas, irás dándole más importancia a la estrategia: dónde incluir los activos, en qué sociedades, dónde conviene explotarlos mejor, si en una empresa conocida o crear otra empresa con un íntimo colaborador, un amigo o un familiar. Siempre con un objetivo triple:

1. Minimizar el riesgo en caso de que salga un «cisne negro», un suceso no esperado de proporciones gigantes.
2. Proteger tu patrimonio.
3. Pagar menos impuestos legalmente.

Recordemos, de nuevo, que los ricos se preparan legalmente (y financieramente) para lo mejor y para lo peor. Por eso, cuando realizan operaciones inmobiliarias, otorgan la misma importancia a

la rentabilidad del inmueble que a cómo realizar la operación: ¿mejor a través de una empresa suya o de una empresa amiga, una entidad en la que no aparecen, pero que realmente es suya (como vimos en el truco 12 de mi libro anterior)?

Denominamos *empresa amiga* a aquella que ha sido adquirida (no creada) y está compuesta por un accionariado menor del 26 por ciento (para evitar figurar en el acta de titularidad real), y cuyo administrador no es nadie de la familia para que no exista vinculación posible. Esto lo permite la ley y no estamos haciendo nada ilegal (lo recuerdo una vez más). Veamos un ejemplo práctico.

Deseas comprar un inmueble que posteriormente vas a vender con un importante margen (beneficios) y tienes una empresa amiga adquirida (no creada) hace ocho meses junto con un socio, él como administrador y tú como accionista, donde tú podrías tener el 24 por ciento de participaciones y tu pareja el otro 24 por ciento (siempre como sociedad adquirida). Al realizar la compra a través de esta sociedad amiga, reducirás el impuesto de sociedades un 10 por ciento, pues se trata de una sociedad nueva de duración menor a dos años.

Pero existen muchas más razones para pensar en tener una o varias empresas amigas:

1. Como hemos visto en el ejemplo anterior, para ahorrar impuestos.
2. Para preservar el anonimato o privacidad. No deseamos que nadie conozca que hemos participado en la compra o tenencia de ciertos inmuebles.
3. Si tenemos una deuda con un acreedor (puede ser un banco) y deseamos comprarle un inmueble, nos interesa que sea una empresa amiga la que lo haga.
4. Si deseamos contactar a un propietario para preguntarle por la compra de su vivienda, local, garaje (o el inmueble que sea), nos interesa tener una o varias empresas amigas

para poder pasarle diferentes ofertas y así tener más posibilidades de comprar su inmueble.

5. Para realizar préstamos entre nuestras empresas (donde figuramos como administrador) y otras empresas amigas (que también son nuestras, pero no figuramos en ningún lugar). De esta forma, no podrían acusarnos de empresas vinculadas. Es una forma de proteger tu patrimonio y de lograr financiación.
6. Para que nadie sepa qué patrimonio tienes.
7. Para pasarle la explotación (gestión) de tus inmuebles a una empresa amiga y que nadie pueda acusarte de que tienes intereses. Una vez más, la privacidad y la discreción mandan.
8. Para poder cobrar una o varias rentas de tus inmuebles sin que los inquilinos o terceros sepan que lo estás haciendo tú. Cederías la explotación a una empresa amiga y ésta te ingresaría las rentas a ti.
9. Para poder cobrar honorarios, comisiones o favores sin que nadie sepa que esa empresa es tuya.

Recuerda, amigo lector: los ricos aman la privacidad, la discreción, pasar desapercibidos. **Se hacen los tontos, pero no lo son.**

Una vez conocemos el área profesional que queremos explotar, toca imitar uno de los secretos ya comentados en este libro y que practican los ricos: rodearse de la mejor gente, de auténticos diamantes en diferentes campos, como hizo Andrew Carnegie. Se asegura que treinta de los colaboradores de Carnegie llegaron también a millonarios. Cuando le preguntaron por el secreto de su éxito, Carnegie dijo:

—He sabido elegir a mis colaboradores.

Y alguna vez dijo que le gustaría tener en su tumba un epitafio que dijera así: «Aquí yace uno que supo rodearse de otros

hombres más capaces que él».

#LosTrucosDeLosRicos2

Realmente no puedes saber el número de empresas que puede tener una persona con conocimiento, picaresca e inteligencia práctica. Un concepto que utilizan los ricos para ocultar su patrimonio y vivir de las rentas sin llamar la atención son las *empresas amigas*.

@juanharo

Truco 46

Compran primero con su dinero o con dinero prestado para luego multiplicarlo al hipotecar

El gran escritor Nicholas Taleb nos habla del libertarismo deóntico —término que proviene del griego y que significa «lo debido», «lo necesario»—. Este concepto tiene que ver con ser tan libre como se pueda asumiendo una responsabilidad social, con afrontar el destino, los pros y contras de cada situación, aunque conlleve pagar la multa que proceda. Lo que vengo diciendo a lo largo del libro, estudiar todos los escenarios y actuar, pero teniendo en cuenta que tu patrimonio debe estar diversificado, evitando tenerlo a tu nombre para que así no sea confiscado o robado. **La libertad es uno de nuestros bienes más preciados, y esto incluye la libertad para cometer errores (los errores que sólo nos perjudican a nosotros).** Comento esto porque lo que aprendí de los ricos es que, si algo es correcto para uno mismo, y no supone consecuencias negativas para otros, ¿por qué no realizarlo?, ¿por qué vivir constantemente presos del miedo, de leyes, regulaciones y sanciones por doquier? Si algo es correcto para ti, quizá sea bueno asumir que debes seguir adelante, actuar y no quedarte paralizado por el miedo, siendo consciente de que todo conlleva un riesgo. Somos libres de elegir, de errar y de seguir caminando, pero siempre según nuestra ética y principios.

Ahora vayamos con el truco 46. Cada truco ha de situarse siempre en su contexto específico. **¿Para qué queremos el inmueble que vamos a adquirir, para venderlo antes de un año, para tenerlo en nuestra sociedad patrimonial o para lograr *cash flow* durante años?**

Dependiendo de la finalidad del activo, podremos aplicar o no este truco. Si el inmueble lo queremos para venderlo antes de tres años, no tiene mucho sentido hipotecarlo. Uno de los objetivos al hipotecar es conseguir más dinero para seguir comprando inmuebles. Y, sobre todo, no descapitalizarnos. Los dos activos más importantes son el tiempo y el dinero. Si no tienes tiempo ni dinero, ¡lagarto, lagarto!, como digo yo. No significa que seas más feliz teniendo mucho tiempo y dinero, pero no cabe duda de que tendrás menos problemas si puedes vivir dedicándote a aquello que te proporcione más satisfacción personal. Y para ello, sí, así es, necesitas tiempo y dinero.

Razones por las que puedo hipotecar un inmueble:

1. Porque he hecho una fantástica compra, un inmueble muy barato que deseo conservar durante años aportando flujo de caja continuo (lo que les gusta a los ricos, y a nosotros también).
2. Porque necesito liquidez para seguir comprando activos.
3. Porque deseo proteger el inmueble teniendo una gran carga hipotecaria.

Una vez has decidido hipotecar el inmueble, tienes dos formas de hacerlo. La mayoría de la gente sólo utiliza una. La primera es hipotecar al comprar (antes de que sea tuyo) y la segunda es cuando ya es tuyo enteramente (previamente lo has comprado), y luego lo hipotecas.

Hay una sutil pero importante diferencia. Cuando pides una hipoteca para un inmueble que vas a comprar, muchas entidades financieras te dirán que te aportan un 80 por ciento del valor menor de la compraventa o de la tasación. O sea que si el inmueble que vas a comprar vale 150.000 euros y la tasación es de 210.000, el banco te prestará como mucho el 80 por ciento de 150.000 euros, es decir, 120.000 (el 80 por ciento del valor menor).

Sin embargo, la cosa cambia cuando el inmueble ya es tuyo, porque lo compraste con un préstamo de un amigo, con dinero

ahorrado, con dinero prestado de una sociedad o con una póliza de crédito (otro tipo de préstamo). Ya no existe la limitación anterior (valor menor entre el valor de compra y el valor de tasación). Ahora vas a pedir una hipoteca, pero para un inmueble que ya es tuyo. Deberás preguntar en diferentes bancos para ver quién te da el mayor porcentaje de tasación. Si la tasación es de 210.000 euros, como en el ejemplo anterior, y consigues un 75 por ciento, tendrás 157.500 euros de hipoteca (más del valor del inmueble). Pero si pones en práctica el truco 38 (tener una bolsa de intermediadores financieros), incluso podrás conseguir más de ese 75 por ciento. Será más dinero disponible para ti para la siguiente compra, o podrías devolver el dinero que te prestaron y quedarte con el resto.

¿Quién pagará esa hipoteca? Efectivamente, no serás tú. Serán los inquilinos. Recuerda que te debe dejar un *cash flow* neto de mínimo 250 euros después de pagar todos los gastos (incluida la cuota de hipoteca). Esto es «deuda buena». El rico siempre juega con el dinero de otros y guarda el suyo propio a buen recaudo. Existirán bancos que te pondrán pegas o tendrás que combinar diferentes trucos de este libro para conseguir tu propósito: lograr más dinero del que pusiste para comprar el inmueble.

Una vez lograda la cuota de la hipoteca más pequeña y a más larga duración (para que el *cash flow* sea mayor), puedes pasar la titularidad del inmueble a una de tus sociedades para poder desgravarte los gastos.

En este truco, el protagonismo principal recae sobre la tasación oficial del inmueble que ya es tuyo: pero esto lo contaré con más detalle en el truco 75. Sigamos avanzando, amigo inversor. Gracias por seguir a mi lado para lograr tu independencia financiera y tus rentas constantes. **Recuerda siempre lo que digo: NN-NC,** no me niegues ni me creas, simplemente experimenta, pide más opiniones, lánzate a preguntar a la gente que lo ha conseguido, no a quien no lo ha hecho. Ésa es la clave. Personas de acción que aportan soluciones.

= #LosTrucosDeLosRicos2

Lo fácil no es conseguir lo que la mayoría, lo realmente valioso es lograr lo poco frecuente, de lo que casi nadie habla. Aquello que pasa desapercibido, pero que el rico logra sin armar ruido y con una exquisita mecánica. Por ejemplo, conseguir más capital del que te costó el inmueble gracias a la banca.

@juanharo

Truco 47

Al comenzar el año, estudian su patrimonio neto

Siempre aprendemos con historias, anécdotas, cuentos que contienen una moraleja, en este caso, una más de Andrew Carnegie, que consigue con ingenio una respuesta de sus sobrinos. Sin duda, los conocimientos sobre psicología y las motivaciones del ser humano rinden sus frutos:

> Según cuentan, un día, la cuñada de Andrew Carnegie le comentó que estaba muy preocupada porque no conseguía que sus hijos contestaran a las muchas cartas que les escribía. Para tratar de tranquilizarla, ya que la mujer estaba convencida de que les había ocurrido algo malo, Carnegie le aseguró que él podría conseguir que atendieran a sus requerimientos en menos de un mes.
>
> Ante la incredulidad de su cuñada, apostaron 100 dólares a que conseguiría una respuesta a su carta sin necesidad de pedirla expresamente. Curtido en una larga carrera empresarial, Carnegie era un hombre de muchos recursos y poderoso ingenio. Lo que hizo fue escribir una breve nota a sus sobrinos en la que, tras la firma, indicaba que había incluido en el sobre dos billetes de 5 dólares para sus gastos. Por supuesto, el industrial no había adjuntado ningún dinero. Y, efectivamente, la respuesta de sus dos sobrinos no se hizo esperar, dando cuenta de su vida y agradeciendo el gesto de su tío, a la vez que reclamaban el dinero extraviado.
>
> Carnegie logró ganar la apuesta de 100 dólares.

Los tres momentos del año que considero claves en la vida de una persona son: el día de su cumpleaños, el mes de agosto (las vacaciones) y primeros de año (Año Nuevo). ¿Por qué? Porque es cuando dedicamos tiempo a repasar nuestro año, nuestra vida, nuestros propósitos. Cuando disponemos de horas o días para pensar es cuando se producen los mayores cambios. También dicen

que es cuando se produce el mayor número de divorcios. No olvides nunca que el mayor activo que posees no es tu casa, no es tu dinero, no son tus amigos, no es tu empresa o trabajo, sino el tiempo. El tiempo es para los ricos, y para mí, lo más valioso. Sin tiempo no existe nada.

Un hábito que adquirí de los ricos es estudiar el patrimonio neto, el valor total que tienes una vez descontadas las deudas, es decir, la diferencia entre el activo y el pasivo. Activo es lo que puedes vender, lo que tienes en euros, tu coche, tu casa, tus joyas, etc.; pasivo es lo que debes. Dicho patrimonio neto se arrastra año tras año; de hecho, su contabilidad se suele realizar (en una hoja Excel o en un cuaderno) a primeros de enero. Hacemos balance de lo que tenemos. Sobre este tema suelo bromear e invitar al lector a que piense en este escenario/ejercicio: «Imagina que tienes que marcharte a vivir al bosque (como en la película de vampiros *Crepúsculo*) y tienes que vender todas tus posesiones y sacar el dinero del banco. Y, además, pagas tus deudas. ¿Qué te queda para llevarte al bosque? Ése es tu patrimonio neto».

Salga la cifra que salga, no es mala ni buena, simplemente es, tanto si es positiva como negativa. Pero realizar este ejercicio cada año te permitirá saber si tu fortuna crece o decrece. Lo mismo con los inmuebles, con tus rentas. El patrimonio muchas veces será diferente, incluso aunque no añadas nada, debido a que los valores fluctúan (tanto de tu casa o casas, como de tus inversiones).

Es un hábito potente: reconocer la verdad, lo que realmente tienes. El juego ya lo conoces, vivir de tu patrimonio cuanto antes para no depender de terceros (papá Estado, mamá Seguridad Social, el tío Banco, la tía Empresa...). Mejor vivamos de nuestras rentas de los inmuebles, del patrimonio.

Para contabilizar nuestro patrimonio neto, debemos sumar nuestros activos (lo que tenemos), su valor:

- Los inmuebles que tenemos según su valor actual.
- Oro/plata y joyas.

- Criptomonedas.
- Efectivo.
- Cuentas bancarias.
- Fondos de inversión.
- Acciones de Bolsa.
- Antigüedades.
- Coches.
- Mobiliario.

E igualmente sumaremos el pasivo (lo que debemos):

- Deudas personales.
- Créditos pendientes.
- Hipotecas.
- Hacienda (si debemos algo).
- Seguridad Social.
- Cualquier pago aplazado.

Una vez tenemos el activo sumado y el pasivo, procedemos a hallar nuestro patrimonio neto de ese año: resto el pasivo del activo y ya tenemos una cifra muy aproximada de la realidad, nuestro patrimonio neto. No se trata de competir, ni de ambicionar doblarlo, ni tan siquiera de disgustarnos si vemos que después de veinte años de trabajo nuestro patrimonio neto arroja una cifra triste. Lo importante aquí, amigo inversor, es saber si el patrimonio neto crece, se estanca o decrece.

Cuando tengamos contabilizado nuestro patrimonio neto, sugiero realizar una previsión para los próximos cinco años. ¿Qué patrimonio queremos conseguir y cómo crecerá?

Los ricos invierten en inmuebles porque es la manera más rápida de aumentar el patrimonio y porque nos permite tener un *cash flow* mensual, una máquina de hacer dinero. Estudian cada año cómo crecen sus inmuebles y averiguan en qué ciclo económico nos encontramos para poder vender antes que nadie si ven signos económicos de decrecimiento.

Recuerda lo que hizo el banquero Emilio Botín, presidente del Banco Santander. En 2006 empezó a vender toda su cartera inmobiliaria, incluida la sede de Madrid. Se rieron de él, le criticaron sin piedad por vender su patrimonio inmobiliario cuando todo subía. En esa época, los economistas y expertos afirmaban en los medios de comunicación que los inmuebles no podían bajar de valor. Emilio Botín no les hizo caso, se puso de alquiler y guardó todo el dinero. Vendió en el punto más alto y en 2008, ¡zas!, todo cayó. ¿Quién fue el más listo de la clase? Efectivamente, don Emilio Botín, que supo salirse a tiempo. Ahora tenía un gran capital para volver a invertir cuando los precios cayesen, como así sucedió en los siguientes años: de 2009 a 2014.

Ya sabes: si los peces gordos empiezan a vender, aunque todo esté subiendo, puede ser un síntoma de que la carrera alcista de precios va a tocar a su fin.

#LosTrucosDeLosRicos2

El patrimonio neto es la clave del juego. No es lo que tienes, no es lo que gastas, no es lo que facturas, sino lo que te queda al final de pagar tus deudas. Y los ricos lo saben.

@juanharo

Truco 48

Utilizan siete formas para generar ingresos pasivos con inmuebles

Andrew Carnegie decía: «El noventa por ciento de todos los millonarios se vuelven dueños de bienes raíces». Espero que con el contenido de este libro averigües el motivo. Seguro que ya te has dado cuenta. Te ofrecen ingresos pasivos y, sin ninguna duda, son los mejores ingresos que puedes recibir mientras dedicas tu tiempo a otras cosas.

El gran Warren Buffett también afirmaba: «Si no encuentras una manera de ganar dinero mientras duermes, trabajarás hasta que te mueras». Sin duda, esta frase tiene mucha relación con los ingresos pasivos. Así que vamos con el truco 48.

Antes de mencionar las siete formas de generar ingresos pasivos, es importante recordar que **un ingreso pasivo conlleva la dedicación de un tiempo y recursos al principio. Pero una vez esté construido, son rentas variables que te llegan mes tras mes.** Esto es especialmente maravilloso, porque si te centras en la construcción de ingresos pasivos, cada año serás más rico y podrás vivir (nunca mejor dicho) de tus rentas. Es creciente. Construyes y vas añadiendo «canicas» a tu bolsa.

Aquí te presento siete formas de generar ingresos pasivos con inmuebles:

1. Aportación de lotes.
2. Proyecto de suelo y viviendas.
3. Indiana Jones, «buscador de tesoros».

4. Creador de estudios o habitaciones para propietarios.
5. Creador de estudios o habitaciones para inversores.
6. Aportación de inversores.
7. Socio diamante.

- **La aportación de lotes** consiste en proporcionar inmuebles rentables por medio de su alquiler. Pueden ser edificios, viviendas, garajes, locales... Cualquier tipo de inmueble que pueda alquilarse. Deben ser rentables, es decir, que dispongas de buenos precios para que a cambio tú solicites uno o varios inmuebles como pago por tus honorarios o cobrar rentas mensuales durante diez años. En ambos supuestos conseguirás ingresos pasivos (mes tras mes). Deben ser un conjunto de viviendas, mínimo diez.
- **El proyecto de suelo y viviendas** consiste en desarrollar un terreno urbano o una casita baja y ponerles «bolitas de Navidad» (truco 7); es decir, realizar un anteproyecto del número de viviendas que se pueden construir, su tasación, conseguir la financiación, aportar la comercialización de las viviendas construidas, un estudio económico de todo y la rentabilidad que se puede lograr. Una vez obtienes el dosier, se ofrece dicho terreno urbano o casa baja a un promotor o constructor. A cambio, nuevamente solicitamos por nuestros servicios dos o tres viviendas, o las rentas de dichas viviendas durante diez años. Otra forma de lograr ingresos pasivos, haces el trabajo una vez y cobras cada mes. Lógicamente, hay que dejarlo todo atado mediante un contrato para garantizar nuestros intereses. Ya sabes, ten en tu equipo a un buen abogado o asesor.
- **Indiana Jones, «buscador de tesoros».** Cerramos

un contrato de prestación de servicios con un gran inversor, un fondo de inversión, una empresa de inversiones que adquiera inmuebles rentables. Nosotros nos convertimos en su Indiana Jones, un buscador de tesoros inmobiliarios (inmuebles que ellos compran con los requisitos que nos indiquen). En el contrato que firmamos con ellos, definimos que cobraremos mensualmente un número determinado de rentas durante los años que convengamos. Es otro método más para generar rentas mensuales pasivas. Igualmente, no olvides que el contrato deberá ser redactado por un profesional para evitar posibles problemas.

- **Creador de estudios o habitaciones para propietarios.** Existe un parque enorme de viviendas para reformar o ya reformadas que pueden ser explotadas con múltiples rentas mensuales (cada inmueble). Tan sólo necesitamos contactar con los propietarios de dichos inmuebles y mostrarles las rentas que recibirán si cambiamos de alquilar a una familia, a alquilar varios estudios o por habitaciones. Un inmueble de 80 metros para reformar puede ser transformado en tres estudios, que dejarán unas rentas de unos 500 euros mensuales. En lugar de alquilar a una familia, que dejaría 700 euros al mes, recibirías 1.500 euros. Algo similar pasaría alquilando por habitaciones. Sube la rentabilidad, y nosotros nos encargamos de todo. Una vez está alquilado, nos repartimos las rentas con el propietario. Mes tras mes, obtenemos ingresos pasivos. Hemos creado valor y riqueza. Cuando ya está alquilado, lo cedemos a una empresa de gestión de alquileres y seguimos cobrando nuestras rentas. Nos apalancamos por

medio del inmueble del propietario para lograr lo más precioso: *cash flow* constante y sonante. Aunque existen propietarios que no accederán, otros muchos preferirán asociarse contigo para construir un «acueducto», por donde pasa más agua y se cobra más. No olvides la parte fiscal y jurídica con un buen contrato para garantizar los intereses de las dos partes.

- **Creador de estudios o habitaciones para inversores**. Sería el mismo caso que el anterior, pero en lugar de dirigirnos a propietarios de viviendas nos dirigimos a inversores que buscan crearse un parque de viviendas. Les ofrecemos aumentar la rentabilidad aplicando el método anterior.
- **La aportación de inversores** consiste en contactar con empresas como <www.clubdeinversoreseninmuebles.com> y otras empresas de inversión que desean conocer inversores que puedan aportar capital para comprar inmuebles. Si tú les presentas inversores y acuerdas que deseas un número de rentas mensuales en lugar de cobrar una factura, podrás tener otra fuente de ingresos pasivos. Proporcionas inversores interesados en invertir y tú obtienes rentas de los pisos que vayan comprando. Aunque sean rentas limitadas en el tiempo por un número finito de años, será igualmente una forma de poder seguir aumentando tu patrimonio.
- **Socio diamante.** Posiblemente esta opción es una de mis preferidas. Se trata de asociarte con un socio capitalista, personas que tienen un capital y no tienen conocimientos del sector inmobiliario, no saben cómo hacerlo. Te asocias con ellos mediante

un contrato y compartes beneficios al 50 por ciento. Él pone el capital y tú el trabajo. Ambos ganáis y disponéis de ingresos pasivos en inmuebles.

Todas las formas mencionadas arriba pueden ser gestionadas por un experto en inmuebles, es decir, seguramente requerirán la participación de profesionales en diferentes áreas. No pasa nada, no es grave. Lo importante es que tú seas el director de orquesta, no quien haga todo el trabajo. Entre otros motivos, porque no dispones de una gran experiencia práctica en esos temas. Pero tienes lo más importante: las ideas.

Y para acabar el truco, me gustaría hacerte sonreír. Vamos con un chiste relacionado con el dinero:

Le dice un tipo a otro:

—Mi abuelo llegó a los ciento cuatro años y se fumaba tres habanos por día, tomaba whisky importado todas las noches, comía marisco tres veces por semana, viajaba una vez al mes a un país diferente y visitaba a su amante asiduamente.

Y le pregunta el otro:

—Y ¿de qué murió?

—Lo tuvimos que matar, nos salía carísimo.

#LosTrucosDeLosRicos2

El rico prefiere el medio y el largo plazo a la satisfacción del corto plazo. Planifican su futuro con ingresos pasivos aumentando su *cash flow* cada mes. Es el Monopoly de los inmuebles, es la forma de construir una importante jubilación anticipada.

@juanharo

Truco 49

La docena de preguntas para el comprador interesado

En el truco 4 mostraba cómo era lo de viajar en tren y en avión para tener más patrimonio y rentas. La combinación de ambas estrategias nos ayudaría a lograr antes nuestros objetivos. «Ir en tren» consiste en comprar para mantener y tener rentas constantes (alquileres) e «ir en avión», comprar y vender antes de un año (aunque suponga reformar) para conseguir más dinero para que la rueda siga girando.

Viajar en avión supondrá que tendremos que vender algún inmueble cada año. Por tanto, es vital conocer qué preguntas son relevantes realizar a un potencial comprador que esté interesado en adquirir nuestro inmueble. A continuación, te presento doce preguntas (puedes hacer más o menos) para todo comprador. Sé educado (lógicamente) e intenta ganarte su confianza primero para que exista una predisposición positiva a que nos cuente la mayor información posible. De este modo podremos saber si realmente es un comprador real o simplemente un curioso.

Antes de preguntar, es importante romper el hielo, hablar de otros temas que no sean la propia vivienda, buscar puntos en común. Los negociadores profesionales lo hacen perfectamente, jamás van al grano hasta haber dedicado varios minutos a hablar de temas banales. Por algo será. Así empezamos a lograr cierta empatía.

Doce preguntas para el comprador potencial:

1. ¿Conoces cómo minimizar los impuestos al comprar el

inmueble?
2. ¿Dispones de ahorros o necesitas el cien por cien de financiación?
3. ¿Para qué deseas la vivienda, para vivir o como inversión?
4. ¿Cuándo deseas comprar, antes de... (aquí utilizo siempre lo que más cerca esté: verano, Semana Santa o Navidad)?
5. ¿Qué es lo más relevante para tomar la decisión de quedarte con una u otra vivienda?
6. ¿Cuántas personas vivirán?
7. ¿Has visto nuestra tasación oficial y el certificado energético?
8. ¿Has revisado el folleto y el vídeo de la vivienda?
9. ¿Has visto el plano y la nota simple del Registro de la Propiedad?
10. ¿Qué te gusta más de la vivienda?
11. ¿Qué te gusta menos de la vivienda?
12. ¿Qué tiempo necesitas para escriturar y mudarte?

Por supuesto, deberías conocer las respuestas a estas preguntas o, mejor aún, contar con un equipo directo o indirecto que se encargue de realizar el trabajo. Así venderás antes, y con un servicio global y completo que pocos ofrecen. Es importante disponer de la información de la vivienda arriba mencionada. Conlleva tiempo prepararla, pero te permitirá vender antes y a un mejor precio.

Te resumo la documentación que sugiero que tengas lista para vender antes tu inmueble:

- Nota simple del Registro de la Propiedad.
- Certificado de estar al corriente de la comunidad.
- Recibo del IBI.
- Folleto de la vivienda y vídeo promocional corto.
- Tasación oficial de la vivienda (truco 75).

- Plano de la vivienda.
- Financiación del cien por cien con condiciones.
- Certificado energético.
- Estudio de gastos de impuestos al comprar (y cómo pagar los menos posibles de forma legal).
- Notario de confianza y gestor o asesor.
- Estudio de rentabilidad (si desease alquilar el inmueble).

Para acabar el truco, una vez más vemos la importancia que tiene el tiempo para los ricos. Aquí tienes una muestra con esta anécdota de J. P. Morgan (empresario, banquero y coleccionista de arte):

> John Pierpont Morgan jamás concedía entrevistas a los periodistas. Una vez, estando en Londres, un joven periodista le solicitó una entrevista. Morgan le hizo llegar la acostumbrada negativa, pero el periodista insistió una y otra vez, hasta que Morgan le hizo llegar esta contestación:
>
> —Cada minuto de la vida del señor Morgan vale 100 libras.
>
> —Por favor —insistió el periodista—, dígale al señor Morgan que mis minutos valen mucho más y, sin embargo, se los estoy dedicando.
>
> Por curiosidad ante tanta insistencia, el multimillonario le hizo pasar y, sin ofrecerle asiento, le preguntó:
>
> —Pues bien, ¿qué desea de mí?
>
> —Sólo pagarle las 200 libras por los dos minutos que le haré perder.
>
> —Bien, pero usted ha dicho que sus minutos valen más que los míos y quiero que me lo explique.
>
> —Efectivamente, he apostado con mis compañeros de redacción 500 libras a que usted me recibiría y que conversaríamos. Como es evidente, he ganado la apuesta. Le pago a usted sus 200 libras y yo me gano 300. ¿No es acaso mi tiempo más valioso que el suyo? —dijo tomándose su tiempo y actuando con una frialdad pasmosa.

#LosTrucosDeLosRicos2

Los ricos facilitan la vida, se adelantan a las objeciones, ponen

sus cartas encima de la mesa, por ejemplo, cuando venden un inmueble. Aportan toda la documentación posible y realizan las preguntas apropiadas para que nadie pierda el tiempo.

@juanharo

Truco 50

Ofrecen dos precios al comprar

Hay una máxima del gran inversor y millonario Warren Buffett que dice: «Nunca temas pedir demasiado cuando vendas, ni ofrecer muy poco cuando compres». Y así es, el mundo está lleno de operaciones realizadas con grandes descuentos porque alguien se atrevió a hacer una importante oferta.

Existen varios elementos que son susceptibles de negociación cuando se va a comprar un inmueble y son los siguientes:

- Saber si hay alarma en la vivienda y/o muebles (si van incluidos o no).
- Cuándo se entrega el inmueble (hay veces que conviene a las partes que la entrega se dilate unos meses).
- El pago de impuestos (exención de IVA por sujeto pasivo o reducción de ITP).
- La subrogación de la hipoteca (si la tuviese vigente).
- El importe de la escrituración.
- La forma de pago.
- La cantidad de las arras.
- El plazo para escriturar.
- Si existe algún tipo de pago mixto (permuta).
- Si está ocupado o con inquilinos (o si el edificio está ocupado).
- Si existe alguna condición resolutoria.
- Si la vivienda es de VPO (vivienda de protección oficial) y necesita la descalificación.

- Si hay alguna derrama en el edificio.
- Si no está realizada la división horizontal (cuando compramos un edificio o casa con varias viviendas).
- Si no se dispone de licencia de primera ocupación.
- El pago de honorarios de los intermediarios.

Es importante hacer pensar al propietario, ofrecerle opciones para que elija. A todos nos gusta tomar decisiones, sentir que tenemos el control, presumir de que somos los dueños de la decisión, y los ricos lo saben. Por este motivo, cuando vamos a comprar inmuebles, ya sea uno solo o un lote, a un propietario particular, empresa, fondo de inversión o banco, solemos ofrecerle dos precios.

Existen cuatro variables que utilizar a la hora de hacer una oferta con dos precios:

1. El tiempo para escriturar.
2. La cantidad de la señal.
3. Un hito concreto.
4. Pago aplazado.

Con el **tiempo para escriturar** nos referimos a especificar un tiempo a la hora de dar una señal, de realizar el contrato de arras o reserva. No es lo mismo dar por válida la forma estándar de escriturar antes de treinta o cuarenta y cinco días, que poder escriturar antes de noventa días o incluso ciento ochenta días. A lo largo de mi vida he realizado muchas operaciones con inmuebles (todo tipo de inmuebles) con un tiempo de seis meses, o incluso nueve, para la escrituración. Lógicamente, ofrecía una señal más elevada (el importe de las arras). Todo depende de la estrategia que tuviese diseñada para dicho activo. Por cierto, siempre es importante hablar con propiedad: cuando tratamos esta variable de «tiempo para escriturar», decimos por escrito o de forma verbal «escrituraremos antes de noventa días»; no digamos nunca «escrituraremos a noventa días». Hay una sutil e importante

diferencia. La primera afirmación crea una imagen más nítida y verídica de poder firmar a los treinta días; con la segunda, el vendedor deberá esperarse tres meses.

La cantidad de la señal es el importe que vamos a entregar para reservar el inmueble, paralizar su venta y preparar la documentación para ir a notaría (tanto si requiero financiación para su compra como si no).

Un hito concreto es una de las variables que más me gustan, porque podemos agarrarnos a ella para dilatar una compraventa y también para garantizar la operación. He visto muchas operaciones que han sido negativas o ruinosas porque se adquirieron basándose en una posible calificación del terreno, porque se podía cambiar el uso de local a vivienda, porque el terreno iba a ser urbano próximamente, porque a un inmueble le faltaba solamente hacer la división horizontal, etc. Cuando compres, sugiero que condiciones la compra a ese hito en cuestión. Al comprar, hay que comprobar si el inmueble carece de:

- División horizontal.
- Licencia de cambio de uso (por ejemplo, de local a vivienda).
- Permisos o licencias del ayuntamiento.
- Licencia de primera ocupación (cuando sea posible).
- Cambio de tipo de suelo (comercial a residencial, terciario a...).
- Presupuesto de una importante obra (a veces no se puede acceder a viviendas porque están tapiadas, y esto lo utilizamos para ganar tiempo).
- Estudio y aprobación del ayuntamiento para confirmar lo que deseamos hacer en el inmueble (construcción, reforma, segregación, agrupación, licencias).
- Realización de anteproyecto.
- Levantamientos de cargas de la finca en el Registro de la Propiedad (cargas que tiene el inmueble antes de su compra).

- Certificados de estar al corriente de pago del IBI de los últimos cinco años.
- Etcétera.

Puedes agarrarte a condicionar la escrituración a que el hito se haya producido, incluso abonando tú alguno de los gastos (según corresponda), pero tendrás lo que todo inversor desea: el control del inmueble (gracias al contrato de arras o reserva), tiempo para estudiar la operación y/o conseguir el dinero, o si tienes el dinero, que éste siga en tu bolsillo.

El pago aplazado lo vimos en el truco 20. Muchas compras se hacen con pago aplazado y condición resolutoria. Esta opción es ideal si vas a vender el inmueble antes de un año.

Lógicamente, escogeremos dos de estas cuatro variables dependiendo de los intereses del vendedor, y también de los nuestros propios.

Vayamos con un ejemplo práctico. Es la mejor manera de entenderlo.

Imaginemos que alguien te pide la cifra de 180.000 euros por una vivienda o inmueble. Pero según nuestros cálculos, nuestros números, el precio que deseamos pagar por dicho activo es de 162.000 euros. Podemos proponer cualquiera de estas opciones, de las que sólo escogeremos dos (según tu situación y la posible preferencia del propietario). Si a un vendedor le ofreces más de dos opciones, le costará mucho elegir.

Aquí te presento algunas opciones (con diferentes variables) para que puedas entender mejor cómo empezar a hacer lo que pocos inversores hacen, dar dos precios para comprar inmuebles:

- **Opción 1 (tiempo para escriturar):** 162.000 euros y escrituramos antes de veinte días o 173.000 euros y escrituramos antes de ciento veinte días.
- **Opción 2 (cantidad de la señal-arras):** 162.000 euros y aportamos una señal de 25.000 o 170.000 euros y aportamos una señal de 10.000 euros.

- **Opción 3 (hito):** 155.000 euros y escrituramos sin haber realizado la división horizontal (o el hito pendiente que sea) o bien 165.000 euros y escrituramos cuando esté realizada la división horizontal para firmar todo en un mismo acto en notaría (se fija un tiempo máximo de seis meses). De esta forma, si surge alguna pega, se puede solucionar con el vendedor sin haber tenido que escriturar.
- **Opción 4 (pago aplazado):** 162.000 euros como pago al contado o 177.000 euros pagando la mitad ahora y la otra mitad antes de nueve meses, con cláusula de condición resolutoria en notaría para que el vendedor asegure el pago (truco 20).

Es positivo realizar la oferta por escrito y comentarla personalmente con el dueño del inmueble. También lo es solicitar la respuesta del vendedor por escrito. Igualmente, sugiero dar un toque humano a la relación y explicar que los números mandan, y tu posible socio también (pero esto forma parte de otro truco).

Ahora me despido con una operación real que sucedió con un banco (de los tres más importantes que hay en España) cuando compramos un lote de viviendas. Esto fue lo que sucedió:

Adquirimos un lote importante de inmuebles al banco cuyo precio fue de 3.200.000 euros, y cuando se fue a redactar el contrato de reserva, ellos entendieron que el pago era al contado. Nosotros les comunicamos que en ningún caso se había hablado de comprar al contado y que nosotros siempre compramos con pago aplazado a un año: el 40 por ciento en notaría y el 60 por ciento restante antes de un año con condición resolutoria. Así compramos a los bancos. Si querían escriturar ya al contado, el precio debía ser de 2.600.000 euros. Y luego nos callamos. Pasamos la oferta doble (le dimos dos opciones al banco), esperamos su respuesta y finalmente eligieron bajar el importe a 2.600.000 euros, un descuento de 600.000 euros. La razón seguramente fue que ellos dieron por sentado una forma de pago, comunicaron a sus

superiores que la operación estaba cerrada y les costó mucho esfuerzo luego tener que anularlo todo (esto se produjo justo cuando íbamos a firmar el contrato de arras). Seguramente por este motivo escogieron bajar el precio final a tener que pedir autorización para comprar con pago aplazado. Lo importante es que compramos mucho más barato al utilizar este truco: ofrecer dos precios al comprar.

#LosTrucosDeLosRicos2

Hacer cosas diferentes, extrañas y sorprendentes es la clave del rico para comprar inmuebles y crearse su patrimonio. Por ejemplo, comprar inmuebles ofreciendo siempre dos precios.

@juanharo

Truco 51

Compran inmuebles con bitcoins

Siempre digo que los ricos viven en un mundo paralelo, donde abundan las oportunidades, los negocios y las situaciones rentables, diferente del mundo que conocemos. No es que sea malo ni bueno, simplemente sucede así. **Suelo comentar también que muchas operaciones inmobiliarias aparecen en el submundo, ese lugar no accesible para el gran público,** donde no se anuncian los inmuebles ni en portales ni en ningún otro lugar, pero las operaciones se realizan. Esta historia de Andrew Carnegie me lo ha recordado de nuevo:

> Se cuenta que Carnegie tenía un perro al que quería mucho. Una vez, mientras pasaba unos días de asueto en el lago Míchigan, el perro desapareció. De inmediato, Carnegie puso un anuncio en el periódico local, el *Morning Herald*, que decía: «Perdido un fox terrier blanco que responde al nombre de Billy. Se ofrecen 1.000 dólares a quien lo encuentre y lo devuelva a su dueño en Star-Palace».
>
> Sin embargo, el anuncio no se publicó, y Carnegie fue a la redacción a protestar. No había nadie. Llamó a voces y, al fin, le atendió una mujer que estaba limpiando el local.
>
> —¿Es que no hay nadie? —preguntó airado.
>
> —No; se han ido todos, señor —respondió la mujer sin dejar de limpiar—. Por lo que he oído, me parece que han ido en busca de un perrito blanco llamado Billy.

Así es, decidieron no decir nada a nadie para cobrar la recompensa. Así es el mundo, no lo he inventado yo.

Las criptomonedas, entre ellas el bitcoin, son una realidad. Nos podrán gustar o no, oiremos opiniones para todos los gustos, como en todo: gente a favor y gente en contra. Mucho ruido y

pocas nueces, pero la verdad es que esto no es algo nuevo. Todo el mundo cripto arrancó en 2008, por tanto, han sobrevivido a varias crisis, y aquí siguen con nosotros. **En este momento que escribo este truco existen 11.345 criptomonedas, según el portal Coinmarketcap,** que es donde aparece la cotización de todas ellas. El volumen que mueven es impresionante: **en las últimas veinticuatro horas han movido un capital de 96,15 billones de euros** (1 billón de euros equivale a un millón de millones de euros). ¡Brutal! El precio de un solo bitcoin es en estos momentos (21 de agosto de 2021) de 41.751,80 euros. Sí, sí, casi 42.000 euros vale un bitcoin. Es tremendamente volátil y por este motivo es tan atractivo para millones de inversores en todo el mundo, incluido el aficionado.

¿Quién posee criptomonedas? Es difícil saberlo. Se almacenan en carteras digitales, que muestran sólo la firma digital de su dueño. Las transacciones son conocidas debido a otra de las características del bitcoin —y del *blockchain*—: toda operación entre particulares se propaga de forma pública y encriptada al resto de la red. Sin embargo, no se revela la identidad de los dueños de cada cartera. Bill Gates, Jeff Bezos, Elon Musk, Warren Buffett, Mark Zuckerberg, Larry Page y Sergey Brin son algunas de las personas más ricas del mundo. Salvo el gran inversor Buffett, todas están relacionadas con el mundo digital. Hace unos años, un nuevo nombre se coló entre los seis más ricos: Chris Larsen, un inversor en criptomonedas.

El bitcoin (BTC) batió todos sus récords en diciembre de 2020 al alcanzar una cotización de 41.000 dólares (luego seguiría perforando techos hasta superar los 63.000 dólares). La mayor tenencia conocida de bitcoins corresponde a dos personas: los hermanos gemelos Cameron y Tyler Winklevoss, de treinta y nueve años. Entre ambos, poseen el equivalente a 1.400 millones de dólares. Fueron los primeros «billonarios del bitcoin» (en Estados Unidos, un billonario es alguien que tiene más de 1.000 millones de dólares). Tim Draper, de sesenta años, apostó en su momento por Hotmail, Skype y Tesla, y creó Venture Capital, mediante la cual invierte en *start-ups*. En 2015 participó en una subasta estatal

de criptomonedas que habían sido confiscadas por el Gobierno de Estados Unidos. Ésa es una de las fuentes de sus bitcoins, ahora equivalentes a unos 1.100 millones de dólares.

Hasta aquí hemos contado unas cuantas generalidades del mundo del bitcoin. Pasemos ahora a hablar de cómo existen cada vez más operaciones de inmuebles cuyo pago se hace con bitcoins (u otras criptomonedas). **Siempre que asesoro a personas que tienen grandes capitales, les aconsejo invertir en inmuebles, es decir, pasar parte del dinero del mundo cripto (digital), al mundo físico (los inmuebles).** Porque todo puede pasar, pero los inmuebles perdurarán siempre hasta que empecemos a colonizar otros planetas y construyamos casas fuera de la Tierra. Los inmuebles lo resisten todo, bajarán o subirán de valor, pero seguirán estando ahí, aportando dinero a su dueño.

Con las criptomonedas es un poco más complejo. También te pueden aportar *cash flow*, pero no todo el mundo sabe cómo hacerlo, y además existe una lucha encarnizada entre los Gobiernos y su deseo de controlar todas las criptomonedas que existen para que pasen por caja.

Ya comienzan a aparecer muchos anuncios de propiedades en todo el mundo en los que se permite comprar inmuebles pagando con bitcoins, todo de forma legal. Se debe pasar por varios pasos intermedios, como su traducción a euros, y la operación está sujeta a la aprobación de la Agencia Tributaria para evitar el blanqueo de capitales.

Los puntos importantes que se deben tener en cuenta para realizar la compraventa de inmuebles con bitcoins son:

- Acordar un día con el vendedor para fijar el tipo de cambio de bitcoins y euros.
- El intercambio de bitcoins se realizará ante notario y en la escritura constará el precio en euros pactado para la compraventa.
- La transacción no pasa de ser una compra común y corriente, con un solo paso previo: el comprador ha hecho

el cambio de bitcoins a euros.

- La única excepción es que el comprador que entrega los bitcoins tendrá que pagar por la ganancia patrimonial que le haya reportado el pago en bitcoins y que, obviamente, deberá probar el origen legítimo del dinero.
- El comprador transfiere sus bitcoins al vendedor desde el móvil (a veces con el simple escaneo de un código QR), éste certifica que el traspaso se ha completado con el monto acordado y se cierra la escritura con el precio equivalente en euros.
- Para cerrar una compra con bitcoins debe existir siempre un acuerdo previo entre las partes, no se puede exigir la recepción de criptomoneda como medio de pago; debe identificarse y describir de manera suficiente la criptomoneda y expresarse su contravalor en euros.
- El único que asumiría cierto riesgo al aceptar bitcoins sería el vendedor, especialmente si el bitcoin, un elemento claramente volátil, se deprecia desde el momento de la transacción.
- Si se obtienen beneficios, tendrá que pagar impuestos por la ganancia patrimonial que le ha reportado.
- El Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) ha dictaminado que el intercambio de bitcoins a euros o viceversa no está sujeto al cobro del IVA, algo que sí sucede en algunos países fuera de la UE. Pero si con la transmisión de bitcoins se obtiene un beneficio, se debe tributar por la ganancia patrimonial obtenida, como ocurriría con cualquier inversión.
- La ley permite que el pago (de una vivienda) pueda realizarse por otros medios distintos al dinero, mediante la entrega de otras cosas (por ejemplo, bitcoins o criptomonedas).

Otro apunte importante: la compraventa con

criptomonedas podría ser vista como una permuta (intercambio de dos bienes), en la que el bitcoin no sería más que un instrumento de valor. No obstante, al no ser dinero fiable emitido por un banco central, la escritura y las gestiones notariales no pueden realizarse en bitcoins, sino en euros. El notario puede tipificar que el pago se ha realizado en parte o en su totalidad con bitcoins, aunque debería informar a la Agencia Tributaria de si sospecha que éstos tienen un origen ilícito o no lo suficientemente probado.

La realidad es que cada vez más gente tiene bitcoins y, por tanto, los invierten sabiamente para comprar inmuebles, crearse un patrimonio y vivir de las rentas.

#LosTrucosDeLosRicos2

Uno de los hábitos de los ricos es pasar del mundo digital al mundo físico, por ejemplo, usando bitcoins y criptomonedas para comprar inmuebles, y crear así un patrimonio que les permita seguir viviendo de las rentas.

@juanharo

Truco 52

Antes de comprar, sondean los escenarios de alquiler y venta

Benjamin Graham fue inversor, autor y profesor. Es considerado el padre del *value investing* (la inversión en valor). Entre sus alumnos preferidos está otro gran inversor: Warren Buffett. Benjamin tiene una cita maravillosa: «Las inversiones exitosas consisten en saber gestionar el riesgo, no en evitarlo».

El riesgo siempre está a nuestro lado. **No podemos decir que algo es seguro al cien por cien, no debemos jugar a ser dioses.** Todo puede pasar, pero sí deberíamos saber gestionarlo, prepararnos por si llega a ocurrir cualquier imprevisto. Vivimos en una era donde impera la incertidumbre. Saber qué hacer es más importante que creernos intocables. Vivir multitud de experiencias nos hace mucho más valiosos. Por este motivo, cuando adquieras un inmueble, es positivo sondear los escenarios de venta y alquiler, incluso si el inmueble es para ti. La vida da muchas vueltas, y si de repente tuvieses que vender o alquilar, ¿qué rentabilidad te proporcionaría?, ¿o sería un cocodrilo?

Es cuestión de hábitos. Siempre hay que hacer los números correspondientes para que nos hablen, y nunca dejemos que las emociones nos lleven por caminos equivocados. Por supuesto que somos conscientes de que la oferta y la demanda cambiarán. De repente, los precios de los activos suben, se estancan o bajan. De forma lenta o más rápida. Como vimos en el truco 47 («Al comenzar el año estudian su patrimonio neto»), el patrimonio varía cada año porque los activos fluctúan. Unas veces serás más rico y otras menos (entendiendo como «rico» el valor neto de tu

patrimonio).

Por tanto, cuando vayamos a comprar, estudiemos los dos escenarios:

- **Alquiler.** En cuánto podría alquilar el inmueble y si existe demanda.
- **Venta.** En cuánto puedo vender el inmueble si necesito recuperar mi inversión.

Lógicamente, cuando compro tengo una serie de gastos, en los que debemos incluir los impuestos (que dependen de cada comunidad autónoma). Es como cuando compras un coche nuevo: justo cuando lo matriculas ya vale bastante menos, se ha devaluado. **Sin embargo, con los inmuebles es diferente: puedes ponerles «bolitas de Navidad» y subir su importe de venta en pocas semanas.** Además, si compras con descuento, tendrás un doble ahorro, y si encima el mercado está alcista (los precios están subiendo), te encontrarás con un tercer beneficio.

Esto no quiere decir que no compres cuando los precios están cayendo. Todo lo contrario, hay que comprar barato siempre. Lanzar ofertas para poder obtener una rentabilidad positiva cuando el mercado vire.

Ya sabes que me apasionan los inmuebles porque puedes alquilar y esperar a que pase la tormenta (si los precios caen), mientras recibes una rentabilidad mensual. Y si sale el sol (los precios suben) puedes plantearte vender y recoger una interesante plusvalía. Siempre estudiamos todos los escenarios. Es muy poco probable que ambas cosas salgan mal. Si el alquiler sube, lo normal es que baje la venta, y si la venta de inmuebles es alta, significa que la banca está dando muchos créditos y los alquileres bajarán. Por tanto, en un sentido o en otro estarás ganando. Todo esto sin contar las «bolitas de Navidad» para revalorizar el activo.

Puedes sondear el mercado de alquiler hablando con profesionales del sector, preguntando a propietarios que como tú han comprado para alquilar recientemente, y también viendo la

duración de los anuncios publicados en portales inmobiliarios. Igualmente conviene estudiar el precio de venta a través de las fuentes que ya hemos ido comentando en el libro. Tienes que ser capaz de vender en el mismo año ganando dinero (no perdiendo). Si hay en torno a un 6-10 por ciento de gastos de impuestos (según la comunidad autónoma), más otros gastos indirectos de inscripción, honorarios, notaría, etc., y además debemos ganar otro 10 por ciento (mínimo) con la operación de venta, concluirás conmigo que debemos comprar por debajo del 23 por ciento del precio medio del inmueble en la zona para que lo consideremos una inversión interesante, aunque lo quieras para alquilar y no para vender (nunca se sabe lo que nos deparará el futuro).

Existen muchos inmuebles en el mercado. No te aferres a uno. Otro dato que tener en cuenta es confirmar en qué momento del ciclo económico nos encontramos, pero esto lo veremos en el truco 76.

Para sondear la posibilidad de alquilar, necesitamos calcular el *cash flow* que obtendríamos por alquilar la vivienda (y hay que hacerlo antes de comprar). A esto le restamos la cuota de la hipoteca y los gastos de la vivienda (comunidad, IBI). ¿Deja más de 250 euros mensuales? Si no es así, piénsatelo antes de comprar, es una máxima que respetamos.

A partir de ahí, si los números (de alquiler y de venta) nos aconsejan comprar, proyectamos los escenarios de las rentabilidades previstas a uno y tres años. Veamos unos ejemplos:

Tabla 7. Escenario a un año, tanto de venta como de alquiler

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 8. Escenario a tres años, tanto de venta como de alquiler

Fuente: Elaboración propia.

Dibujar nuestro presente y nuestro futuro forma parte de la estrategia. Todo puede suceder, pero no hay nada como prepararse para ello.

#LosTrucosDeLosRicos2

No hay nada como prepararse para diferentes escenarios. Anticipar lo que puede suceder incluso con los inmuebles que vamos comprando, calcular los ingresos tanto si alquilas como si vendes en este año o en los venideros. Prepararnos nos hace más fuertes.

@juanharo

Truco 53

IVA al 10 por ciento en lugar del 21 por ciento cuando hacen reformas

Aprovechar el momento para actuar y la sutileza son dos armas de los ricos. En esta anécdota real las vemos en acción:

> Andrew Carnegie era coleccionista de autógrafos y se dice que llegó a reunir la mejor colección de su época. Sin embargo, le faltaba el del naturalista alemán Ernst Haeckel (1834-1919) y se lo pidió a través de un alumno de éste al que conocía.
>
> Haeckel accedió enseguida y en el álbum de Carnegie escribió: «Ernst Haeckel agradece, conmovido, a Andrew Carnegie, el microscopio que ha regalado al laboratorio de biología de la universidad».
>
> Carnegie regaló el microscopio. Tiempo después diría:
>
> —No sé si Haeckel es el personaje más importante entre aquellos cuyos autógrafos tengo, pero el suyo es el que me ha costado más caro.

En la primera parte del libro *Los trucos de los ricos* vimos la importancia de aprovechar las leyes para poder reducir los impuestos (siempre de forma legal). Los ricos lo aprovechan y, como no puede ser de otra forma, lo hacen también con uno de los impuestos más sangrantes que existen: el IVA (21 por ciento en estos momentos).

Cierto es que las viviendas nuevas o de primera entrega pagan el 10 por ciento de IVA. A efectos impositivos, se considera que una casa nueva o piso de obra nueva es aquel que se compra al promotor una vez que su construcción o rehabilitación ha concluido. Para Hacienda, una vivienda está terminada cuando el arquitecto y el aparejador responsables del proyecto expiden el

certificado de fin de obra.

El IVA reducido del 10 por ciento para las reformas se aplica en las facturas de obras de renovación y reparación de viviendas para uso particular, siempre que se cumplan una serie de condiciones: la vivienda reformada debe ser para uso particular y el beneficiario de la obra y el destinatario de la factura han de ser siempre una persona física.

Existen dos excepciones que hacen que una vivienda nueva pase a considerarse de segunda mano y, por tanto, podríamos tributar por el ITP reducido y ahorrarnos un buen dinero, y no tendríamos que tributar por el IVA de obra nueva:

1. Si la vivienda ha sido alquilada previamente por el promotor durante dos o más años a terceras personas que no sean los nuevos propietarios. En el caso de que sean los propios arrendatarios los que adquieren la propiedad, ésta se sigue considerando nueva.
2. Los pisos nuevos de los bancos. En realidad, estas propiedades han sido vendidas por el promotor al banco, por lo que ya no son consideradas como nuevas por parte de la Administración.

Aunque con carácter general, el IVA que deberás pagar es del 10 por ciento, existen algunas excepciones que debes conocer, ya que existen otros dos tipos impositivos:

- IVA superreducido del 4 por ciento: afecta a las viviendas de protección oficial (VPO) de régimen especial o de promoción pública.
- IVA del 21 por ciento: únicamente es aplicable a los locales comerciales (independientemente de que se utilice una parte de ellos como vivienda) y a las plazas de garaje, siempre y cuando superen las dos unidades mencionadas

anteriormente.

Otro truco cuando se adquieren inmuebles es acordar con la comunidad de propietarios que sea ésta la que ejecute las obras de reforma que tengan que ver con obras de conservación y reparación; en este caso, pagaremos el IVA del 10 por ciento en lugar del 21 por ciento. Otro importante ahorro.

Para acogernos a esta modalidad de IVA del 10 por ciento, hay que cumplir los siguientes requisitos:

- Que el destinatario sea persona física, no actúe como empresario o profesional y utilice la vivienda a que se refieren las obras para su uso particular. No obstante lo dispuesto en el párrafo anterior, también se comprenderán en este apartado las citadas ejecuciones de obra cuando su destinatario sea una comunidad de propietarios.
- Que la construcción o rehabilitación de la vivienda a que se refieren las obras haya concluido al menos dos años antes del inicio de estas últimas.
- Que la persona que realice las obras no aporte materiales para su ejecución o, en el caso de que los aporte, su coste no exceda el 40 por ciento de la base imponible de la operación.

Los casos más habituales son las obras de reparación: fontanería, albañilería, electricidad, pintura, escayolistas, instalaciones, montajes, etcétera.

#LosTrucosDeLosRicos2

El rico conoce las leyes fiscales para poder cumplir con lo que dicen, pero también para ahorrarse dinero gracias a su conocimiento. La ignorancia siempre sale cara.

Truco 54

Estudian su nivel de endeudamiento para conseguir dinero barato

No existe nada bueno ni nada malo, igual que tampoco es positivo arrimarse a un extremo u otro. Lo que para unos es algo negativo, para otros es una bendición. Hay que huir de los extremos: uno es el nulo endeudamiento y el extremo contrario, muchísimo endeudamiento. Ambas opciones no son las mejores, el punto medio siempre es la virtud.

Es así, y los ricos lo saben. Por eso juegan también con los índices o niveles de endeudamiento según sus necesidades de capital. A estas alturas ya sabemos que los ricos aman la deuda buena y huyen de la mala. Esta última hace referencia a que la pagas tú con tu sudor o trabajo, mientras que la primera es la deuda que es pagada por otro que no eres tú (un negocio automatizado, las inversiones que tengas).

El apalancamiento financiero es importante en la carrera de cualquier inversor, y si deseas crear un patrimonio inmobiliario para vivir de las rentas, el camino más rápido es utilizar el dinero de otros, de la banca, por ejemplo. **Si vas a solicitar financiación a nombre de una de tus empresas o a tu nombre, una de las primeras cosas que va a revisar cualquier entidad financiera es la ratio de endeudamiento.**

Esta ratio mide el apalancamiento financiero, es decir, la proporción de deuda que soporta una empresa o particular frente a sus recursos propios. Este coeficiente se calcula teniendo en cuenta todas las deudas que ha contraído la sociedad (o la persona), tanto a corto como a largo plazo, suma que debe ser dividida por el

pasivo total (capital propio), cuyo resultado se multiplicará por 100 para obtener el tanto por ciento. El endeudamiento mide, por así decirlo, la dependencia de la empresa (o de la persona) de terceros, por lo que la ratio de endeudamiento especifica en qué grado es financieramente dependiente la empresa de entidades bancarias, accionistas o incluso otras empresas:

$$\text{Ratio de endeudamiento (\%)} = \text{Deudas (lo que debes)} / \text{Pasivo (lo que posees)} \times 100$$

La ratio de endeudamiento ideal se sitúa entre el 40 y el 60 por ciento en caso de una empresa o por debajo del 50 por ciento si se solicita financiación a nombre de un particular. Si el valor de esta ratio es inferior al 40 por ciento, la empresa puede estar incurriendo en un exceso de capitales ociosos, con la consiguiente pérdida de rentabilidad de sus recursos. Por el contrario, si la ratio de endeudamiento arroja un resultado mayor al 60 por ciento significa que la empresa está soportando un excesivo volumen de deuda. Una agravación de la situación puede conllevar la descapitalización de la sociedad y la pérdida de autonomía frente a terceros. Por eso decía anteriormente que no existe un escenario ideal. Todo depende del color con el que se mire.

Una persona clave para los ricos es el contable, porque le permitirá maquillar todos los números con el fin de presentarlos convenientemente a los bancos para lograr el objetivo deseado (financiación máxima para comprar inmuebles). Claro que las condiciones que te proporcionen serán también relevantes, pero el rico prefiere pagar un poco más a cambio de tener liquidez para seguir engrosando su patrimonio inmobiliario, ya sea en modo tren o avión. Si al contable le añades un buen agente financiero independiente que trabaja con muchos bancos para obtener financiación total, entonces tienes lo mejor de ambos mundos.

Una vez consiguen una oferta de un banco para obtener financiación, van al resto de bancos para que se la mejoren y así seguir ampliando el círculo. Ésta es la razón por la que es conveniente tener varias cuentas en diferentes bancos, así como mover el dinero ahorrado de banco en banco, porque cuando se

presenta la ocasión de solicitar financiación, puedes ir a diferentes entidades para dejarte querer y que puedan competir en ofrecerte mejores condiciones.

Recuerda que todo esto es moldeable y que los propios profesionales (agentes financieros) pueden retocar los números para lograr el objetivo primordial: disponer del máximo capital posible para seguir comprando y vendiendo inmuebles.

Además, el hecho de que en una oficina bancaria te digan que no, no quiere decir que si vas a otra (generalmente de parte de un amigo) te denieguen la misma solicitud de financiación. ¿Por qué? Porque cada oficina tiene sus propios objetivos, y esto es extensible a la banca en general: unos bancos tienen unas necesidades puntuales y otros tienen otras.

Otra sugerencia es que cuides bien las relaciones con los bancos. Los necesitamos para seguir ampliando nuestro patrimonio. No sólo con el director de la oficina, sino también con el resto de las personas de la entidad. E igualmente con tus agentes financieros para que puedan pelear por ti y lograr el máximo de financiación. Nunca dependas de uno o dos bancos, trabaja con varios. Existen muchas formas para bajar el nivel de endeudamiento, tanto personal como de empresa, unas más usadas que otras, como reducir tu volumen de inventario, agilizar los cobros pendientes, vender inmovilizado no productivo, contar con planes de negocio y expansiones, disponer de inyecciones de capital de empresas amigas... (y hasta aquí puedo contar).

Ahora entiendes por qué digo que todo es una obra de teatro, donde cada uno interpreta su papel lo mejor posible para poder seguir caminando hacia nuestro objetivo.

#LosTrucosDeLosRicos2

Nada es malo en sí mismo, tampoco la deuda: mientras que muchos la tachan de maquiavélica, otros (los ricos) la utilizan para poder apalancarse y seguir comprando inmuebles.

Truco 55

Analizan y engordan su patrimonio para obtener más financiación barata

La ausencia de necesidad es una virtud de los ricos, nos ayuda (sin ninguna duda) en las negociaciones con compradores y vendedores a la hora de seguir comprando o vendiendo propiedades. En la siguiente anécdota tenemos un ejemplo práctico:

> Cierto día, J. P. Morgan recibió en su oficina al joven John Davidson Rockefeller júnior (1874-1960) y, tras los consabidos saludos, entrando en materia, le dijo:
>
> —Me informan que ha venido porque su padre quiere venderme unas propiedades.
>
> —Siento el malentendido —respondió Rockefeller—. Creí que usted había mencionado que las quería comprar.
>
> Y, dando media vuelta, se despidió educadamente y salió del despacho.
>
> Naturalmente, Morgan lo hizo llamar de vuelta y compró al precio que Rockefeller le pidió.

Dicha ausencia de necesidad permite no ilusionarse ni sufrir por lograr una determinada operación. Es, más bien, igualarse con el adversario para no estar ni arriba ni abajo. Así podemos lograr empatía con nuestro interlocutor.

Hablando de necesidad, **ésa es la razón por la que los ricos separan sus empresas, para evitar tener todos los huevos en una misma cesta y vivir más tranquilos.** Su patrimonio sin deudas se encuentra en una sociedad, en otra distinta tienen inmuebles con hipotecas, otra sociedad tiene pérdidas, pero otra empresa da beneficios. Es decir, aplican el dicho: «Divide y vencerás».

De esta manera pueden ir jugando para traspasar patrimonio, créditos o préstamos entre sociedades (de forma legal) y así engordarlas para poder pedir financiación de forma conveniente. Esto mismo se utiliza para proteger el patrimonio. **Alquileres que empiezan a gestionar de repente para apoyar una solicitud a una entidad financiera o bien una compra de dos inmuebles con unas tasaciones altas,** incluso una aportación de capital (temporal) sirve para maquillar las cifras y preparar la sociedad para seguir obteniendo financiación, como veíamos en el truco anterior.

Otra práctica para engordar una empresa es aumentar su capital mediante la emisión de nuevas acciones o solicitar nuevas aportaciones a los socios, que pueden inyectar capital o bienes procedentes de su patrimonio privado al capital de la sociedad sin esperar retribución. Se trata de aportaciones voluntarias y no reembolsables que tienen un particular trato fiscal y contable. Esta figura especial nace para registrar los aportes privados de los socios al capital de la sociedad para compensar pérdidas o para comprar inmuebles, o también para garantizar su liquidez en momentos determinados y diferenciarlos de las prestaciones accesorias obligatorias o el aumento de capital social.

Dichas aportaciones pueden ser **dinerarias**, si consisten en dinero (arts. 61 y 62 de la Ley de Sociedades de Capital), o **no dinerarias**, cuando se hacen mediante bienes o derechos susceptibles de valoración económica. Al respecto de estas últimas, la ley sólo las admite en tanto en cuanto puedan valorarse económicamente, esto es, bienes inmuebles y muebles, acciones o participaciones en una sociedad, y activos intangibles, como patentes o derechos de marca. Es otra forma más de engordar una sociedad para pedir financiación después, y luego devolver el capital aportado a sus legítimos dueños. Cuando se aporta efectivo, debe acreditarse ante notario con la certificación del depósito a nombre de la sociedad. Cuando sean bienes inmuebles o un derecho real sobre un bien inmueble deberá otorgarse escritura pública para que pueda inscribirse en el Registro de la Propiedad a favor de la sociedad.

Las aportaciones de fondos propios a la sociedad son una forma muy común de engordar el patrimonio en momentos de necesidad. Al no estar regulada desde el punto de vista mercantil, no es necesario elevar la subvención a escritura pública ni inscribirla en el Registro Mercantil, bastará con reflejar en un acta el acuerdo entre los socios.

Otra forma más de engordar una sociedad para solicitar financiación son las reservas de la autofinanciación. Consiste en retener parte del beneficio obtenido por la empresa con la finalidad de aumentar su patrimonio. En cuanto a su contabilidad, esta partida quedará recogida en las cuentas del subgrupo de «Reservas», que se constituyen cuando las empresas obtienen beneficios al final del ejercicio económico, que pueden ser destinados a distintas finalidades, como el objetivo de lograr financiación para seguir comprando inmuebles y hacer crecer nuestro patrimonio.

#LosTrucosDeLosRicos2

La ausencia de necesidad es una virtud que constantemente utilizan los ricos al negociar, sobre todo cuando solicitan financiación o están comprando inmuebles.

@juanharo

Truco 56

Ganan y pierden deprisa

Los que hemos sufrido grandes reveses, quiebras económicas, fracasos de todo tipo, pero también algunas victorias, reconocemos que tanto el éxito como el fracaso son dos impostores. Ni el fracaso es malo (para mí ha sido todo lo contrario, un fiel maestro), ni la victoria es la panacea mundial. Por eso son impostores, porque a uno lo arrojamos al fuego y al otro lo veneramos como un dios. Pero cuando los tienes frente a frente, te das cuenta de que son seres muy normalitos.

Nos pasamos la vida buscando victorias, grandes éxitos, pelotazos inmobiliarios, el millón de euros, la operación de mi vida, el negocio fantástico, el glamur de la victoria. Van pasando los años en busca de todos estos sueños, y nos olvidamos de vivir, de ir como la hormiga, construyendo paso a paso su presente, con dirección. Dejamos de disfrutar el camino y todo lo posponemos para cuando lleguemos a la cima. Pensamos que seremos felices al conseguir todos estos pasteles. Pero ahí es cuando despertamos y confirmamos lo tontos que fuimos al dejar de lado todo lo demás.

Esto me recuerda a la genial canción del grupo Panic! at the Disco: *High Hopes* [altas expectativas]. Aquí tienes su letra, seguramente te puedas identificar con ella:

Tenía que tener altas,
altas expectativas para vivir de ellas.
Apuntando a las estrellas,
cuando no podía siquiera hacer dinero.
No tenía ni un centavo,

pero siempre tuve una visión.
Siempre tuve altas, altas expectativas.
Tenía que tener altas,
altas expectativas para vivir de ellas.
No sabía cómo,
pero siempre tenía el presentimiento
de que yo iba a ser ese «uno entre un millón».
Siempre tuve altas, altas expectativas.
Mamá dijo:
cumple la profecía,
sé algo más grande.
Ve y crea tu legado,
muéstraselo al destino.
En aquellos días,
lo queríamos todo,
queríamos todo.
Mamá dijo:
Quema tus biografías,
reescribe tu historia.
Enciende tus sueños más alocados,
victorias dignas de ser expuestas en museos, cada día.
Lo queríamos todo,
queríamos todo.
Mamá dijo: no te rindas,
es un poco complicado.
Está todo bien atado, no hay más amor,
y odiaría verte esperar.
Tenía que tener altas,
altas expectativas para vivir de ellas.
Apuntando a las estrellas,
cuando no podía siquiera hacer dinero.
No tenía ni un centavo,
pero siempre tuve una visión.
Siempre tuve altas, altas expectativas.
Tenía que tener altas,
altas expectativas para vivir de ellas.

No sabía cómo,
pero siempre tenía el presentimiento
de que yo iba a ser ese «uno entre un millón».
Siempre tuve altas, altas expectativas.
Mamá dijo:
se hace cuesta arriba para las peculiaridades,
los activistas raros
nunca son unos aspirantes.
Los excéntricos y la innovación
nunca cambian.
Lo queríamos todo,
queríamos todo.
Mantente arriba en esa cima.
Mantente arriba en esa cima.
Y nunca bajes.
Mantente arriba en esa cima.
Mantente arriba en esa cima.
Y nunca bajes.
Mamá dijo: no te rindas,
es un poco complicado.
Está todo bien atado, no hay más amor,
y odiaría verte esperar.
Dicen que ya está todo hecho,
pero aún no han visto lo mejor de mí.
Así que tengo una oportunidad más,
y va a ser digno de verse.
Tenía que tener altas,
altas expectativas para vivir de ellas.
Apuntando a las estrellas,
cuando no podía siquiera hacer dinero.
No tenía ni un centavo,
pero siempre tuve una visión.
Siempre tuve altas, altas expectativas.
Tenía que tener altas,
altas expectativas para vivir de ellas.
No sabía cómo,

pero siempre tenía el presentimiento
de que yo iba a ser ese «uno entre un millón».
Siempre tuve altas, altas expectativas.
Tenía que tener altas,
altas expectativas para vivir de ellas.
Apuntando a las estrellas,
cuando no podía siquiera hacer dinero.
No tenía ni un centavo,
pero siempre tuve una visión.
Siempre tuve altas, altas expectativas.
Tenía que tener altas,
altas expectativas para vivir de ellas.
No sabía cómo,
pero siempre tenía el presentimiento
de que yo iba a ser ese «uno entre un millón».
Siempre tuve altas, altas expectativas.

Utilizo el verbo *jugar* porque es lo que aprendí de los ricos. *Jugar* en lugar de *sacrificarse*, *esforzarse* o *trabajar duro con altas expectativas* como la canción anterior. Ya sabes que los ricos no tienen expectativas, simplemente juegan a diferentes partidas (fuentes de ingresos) y utilizan el apalancamiento en todas sus formas para destinar su más preciado activo (tiempo) a ganar calidad de vida. Por eso estamos aquí: para lograr patrimonio y que éste pague las facturas.

Con la derrota o el fracaso pasa lo mismo: lo condenamos, insultamos y maldecimos, en el mejor de los casos; en el peor de los casos, nos impide volver a levantarnos cuando decidimos tristemente tirar la toalla. No intentarlo más. Por eso es otro impostor, porque mis derrotas me hicieron aprender, ser más fuerte y recuperar todo lo perdido.

¿Qué sucede si a tu vida le imprimes el ganar y perder deprisa? Ésta es la filosofía, si cada día ganas y pierdes, estarás infinitamente más preparado para derrotas mayores y para ganancias más importantes. Todo se puede resumir en esa frase: «Gana y pierde deprisa» (y, si puede ser, cada día). En todo, en

operaciones inmobiliarias, en decepciones, en tus propios objetivos. De esto va la vida, de ganar y perder deprisa. Esta frase me la comentó uno de mis socios (JBN), y si deseas crear un patrimonio, comprar inmuebles y vivir de las rentas, te sugiero que ganes y pierdas deprisa. De esta forma nada te afectará y podrás conseguir tus objetivos. Es lo que les digo a mis hijos Sara y Daniel: «Gana y pierde cada día, señal de que sigues vivo y te mantienes en el camino».

Me despido de este truco con una gran frase de Risto Mejide: «Prefiero tener una vida con altibajos, con las mejores y peores emociones, que una vida mediocremente estable».

#LosTrucosDeLosRicos2

Si nos centramos en ganar y perder cada día, nos aliaremos con la victoria y la derrota de tal forma que ya no nos importarán lo más mínimo. Pero al ganar y perder, estaremos consiguiendo muchos de nuestros sueños, además de reducir nuestro miedo.

@juanharo

Truco 57

Utilizan el PIN al negociar

Todo el tiempo estamos negociando. Desde el mismo momento en que queremos algo e interaccionamos con un ser humano, estamos negociando para lograrlo. Hay cientos de situaciones cotidianas en las que ponemos a prueba nuestra persuasión para lograr convencer a nuestro interlocutor: al ir a comprar, al solicitar un alquiler de una vivienda, al querer veranear en la playa, cuando buscamos tener tranquilidad o queremos ver una película, etc. Lo digo de nuevo: siempre estamos negociando. Es una virtud que los ricos valoran mucho.

Obviamente, si deseas comprar o vender inmuebles para crear tu patrimonio, tendrás que negociar en muchas ocasiones. Para darnos cuenta de su importancia, veamos una anécdota real del inventor Thomas Edison:

> En cierta ocasión, el inventor estadounidense Thomas Alva Edison (1847-1931) se presentó ante el presidente de una gran empresa para intentar venderle uno de sus primeros inventos: un tablero automático (eléctrico) de cotizaciones de bolsa.
>
> Llegado el momento de fijar el precio, Edison dudaba de si pedir 3.000 dólares o arriesgarse y pedir 5.000. Ante la duda, le rogó a aquel hombre de negocios que le hiciera una oferta.
>
> El ejecutivo lo consideró y le dijo:
>
> —¿Qué le parecen 40.000 dólares?

Aquí vemos cómo el silencio o la pregunta le hizo ganar miles de dólares a Edison. Si hubiese verbalizado su propuesta inicial, hubiera supuesto una grata sorpresa para el ejecutivo.

Una práctica que utilizan los ricos al negociar tiene que ver

con el acróstico PIN:

- P: Persona.
- I: Interés.
- N: Necesidad.

Es decir, **la *P* incita a interesarse por la persona** en primer lugar, por aspectos humanos, aspectos comunes, conexiones emocionales para ver qué áreas tenemos en común. Se trata de caer bien y de lograr empatía. Las conversaciones banales o generales ayudarán a tirar del hilo para que podamos conocer mejor a nuestro comprador o vendedor. Hablar del tiempo, del barrio, de nuestras profesiones o aficiones ayuda a abrir puertas para una comunicación más fluida.

La *I* de interés nos ayudará a focalizar la conversación en los intereses de la otra parte, qué le gusta más de la operación, a qué le da prioridad, entender sus motivos, realizar preguntas abiertas para poder conocer sus motivaciones. El que más preguntas hace siempre gana la partida. A todos nos gusta estar con personas que se interesan por nosotros, y el rico lo sabe.

Por último, está la *N* de necesidad. ¿Cuánto le urge? ¿Qué aspectos son los más relevantes para cerrar la operación? ¿Qué área es innegociable? ¿Por qué se podría caer el trato? ¿Qué hace al comprador o vendedor acelerar su cierre? Todo lo que concierne a necesidad «necesitamos» saberlo.

Y para acabar esta parte de negociación, déjame que comparta dos aspectos que tengo en cuenta en toda venta o compra:

1. Certidumbre lógica y emocional.
2. Factor de suficiencia.

La certidumbre viene de certeza. Para tener certeza de algo, necesitamos dos aspectos: la certidumbre lógica que proviene de los datos, los números, las razones, y la certidumbre emocional, las

emociones positivas, visualizar el futuro, ofrecer beneficios que conducirán al cierre de la operación. Ambos tipos de certidumbre son necesarias. Si te falta uno, tu venta o compra terminará fracasando.

Con respecto al *factor de suficiencia*, significa que obtendrás muy buenos resultados incluso cuando estés empezando y sólo tengas un cierto nivel de dominio. Lo importante es centrarse en unos pocos puntos, no en todos. No se trata de tener el control de todo, sino de la parte importante. Recuerda este principio: «no intentes saber más de lo necesario», y lo mismo a la hora de comunicarlo o transmitirlo, básate en el PIN.

Recuerda que para que una venta o una compra se produzcan, la otra parte necesitará analizar positivamente tres elementos: el inmueble o negocio, tu persona (que le procures confianza, que haya conexión) y tu empresa. Si uno de los tres elementos falla, no habrá negocio.

#LosTrucosDeLosRicos2

El arte de la negociación es el arte de la persuasión. Convencer sin vencer, buscar satisfacer las necesidades de la otra parte y conocer los puntos en común para que todas las partes ganen, o simplemente retirarse elegantemente de la operación sin ningún tipo de necesidad.

@juanharo

Truco 58

Lo primero que recuperan es su dinero

Una mujer le pregunta al marido:

—¿Qué harías si nos tocase la lotería?

El marido le comenta que le daría la mitad del premio y la casa, y que él se marcharía a Sudamérica a vivir.

La mujer le contesta:

—¡Estamos de enhorabuena! Nos han tocado 100 euros, toma tus 50 euros. Ya te puedes marchar.

¡Qué importante es hablar con propiedad! O si no estamos seguros, contestar con otra pregunta, por ejemplo: «¿Qué cantidad nos ha tocado en la lotería?».

Esta simple pregunta nos sirve para conocer mejor el contexto y así evitar arrepentirnos después.

En materia de dinero o inmuebles, hay que tener siempre cuidado con nuestras palabras y acciones. Hablando de dinero... Alvin Toffler, escritor y visionario, decía en su libro *El cambio del poder*: «Existen tres tipos de poder, por orden de calidad: el conocimiento, el dinero y la fuerza. Con el dinero puedes conseguir fuerza, con la fuerza no puedes conseguir nada, pero con el conocimiento puedes obtener dinero y fuerza».

Y así es, amigo inversor, el conocimiento es la clave. Sin él sólo hay tinieblas. Pero cuando se trata de dinero, los ricos lo tienen claro. Hay que recuperarlo pronto y apartarlo de la circulación. Por este motivo, lo guardan en sociedades patrimoniales, sociedades inactivas y adquiridas para evitar cualquier susto, para no llamar la atención y, sobre todo, para protegerlo.

Mi abuela Mina decía: «Si el cielo se cae a todo el mundo

pilla». Ella nos avisaba de que podría ocurrir cualquier cosa, como que el cielo se cayese, pero no por ello había que pararse, debíamos seguir adelante. Y el rico tiene presente cualquier escenario, por eso siempre procura desinvertir o apalancarse mediante dinero del banco, porque si «el cielo se cayese», ¿a quién pillaría? Al rico no, porque ya se llevó su dinero. Pillaría al banco, o a otro, pero no al rico. Porque entre otras cosas, tiene su dinero diversificado y protegido.

Siempre que invertimos dinero en un inmueble tenemos que tender a recuperarlo, sacarlo de la ecuación, como explicaba en el truco 4, cuando definía el concepto de *dinero infinito*, aquel que sigue entrando en tu banco cuando ya recuperaste lo que pusiste para adquirir el inmueble. Por eso se llama *infinito*, porque pase lo que pase tú ya recuperaste lo que pusiste. Lo demás es gratis.

Existen varias formas de recuperar tu dinero: a través de préstamos a alguna de tus sociedades, hipotecar los inmuebles, realizar permutas por otros inmuebles, vender participaciones de tus empresas, vender los inmuebles, a través de contratos de compraventa privados, vender la sociedad con los activos, invitar a otros socios inversores para que adquieran los inmuebles en modo tren, solicitar pólizas de crédito o préstamos de capital privado.

Hay que esperar siempre lo mejor y lo peor.

#LosTrucosDeLosRicos2

Mi abuela decía: «Si el cielo se cae a todo el mundo pilla, pero no por eso hay que dejar de intentar cosas nuevas». Así es como se llega a la máxima de esperar lo mejor y lo peor para prepararnos convenientemente, venga lo que venga.

@juanharo

Truco 59

Usan su propia estructura de incentivos a colaboradores

Existen tres figuras principales en el mundo de los inmuebles: el director de orquesta, el especulador y el inversor.

En la primera parte del libro de *Los trucos de los ricos* hablé del concepto de *director de orquesta* en el truco 70. Básicamente, se trata de no tocar ningún instrumento, sino de dirigir la «orquesta», es decir, disponer de un equipo que se encargue de realizar el trabajo mientras tú diriges, creas estrategias y te focalizas en crecer. Es decir, no debes focalizarte en la gestión, sino en la creación. Recuerda que para ser director de orquesta no necesitas tener un equipo propio, puedes tenerlo todo subcontratado.

Con respecto a la figura del especulador, su definición es sencilla: **por *especulador* se entiende a la persona que compra o vende bienes cuyos precios se espera que suban o bajen a corto plazo con el único fin de obtener beneficios con su comercialización.** Básicamente, lo que hacemos todos con nuestro tiempo, productos y dinero. Al dedicar o invertir tiempo, intentamos cobrar más a cambio de nuestro trabajo; con los productos que compramos, ya sea una Coca-Cola, una casa, un coche o un mueble, deseamos recibir el precio más alto cuando los vendemos; y con el dinero también buscamos la mayor rentabilidad cuando lo movemos. Todos somos especuladores. Lógicamente, con los inmuebles también.

***Inversor* es cualquier persona que destina capital a una inversión con el objetivo de obtener beneficios.** Ésta es la definición genérica, pero yo voy más allá: un inversor es aquel que

compra para mantener a medio o largo plazo (durante un tiempo o toda la vida) activos (inmuebles en este caso) que le proporcionan *cash flow* contante y sonante. Además de crear patrimonio, el inversor minimiza el pago de impuestos (de forma legal) y protege su patrimonio a través de técnicas poco conocidas. Todo ello para lograr más tranquilidad, paz y calidad de vida.

Uno puede combinar todas estas figuras o especializarse en una de ellas. Por ejemplo, durante años tuve varias agencias inmobiliarias y ahí principalmente ejercía de director de orquesta. Después de ello, me especialicé en el mundo de la especulación: compraba solares, terrenos, inmuebles y les ponía «bolitas de Navidad» para venderlos al precio más alto. Finalmente, elegí focalizarme en la creación de patrimonio como inversor en inmuebles.

Desde 2011 me dedico, en diferentes empresas, a combinar las tres figuras (director de orquesta, especulador e inversor), combinando todo tipo de operaciones inmobiliarias. Como decía, puedes dedicarte a una o combinarlas todas. **Dentro del sector que nos ocupa, el inmobiliario, otra figura con la que nos toparemos a menudo son los intermediarios o colaboradores (personas que nos proporcionan inmuebles o inversores):** representantes de compradores, agencias inmobiliarias, representantes de vendedores, agentes libres que tienen inmuebles económicos, abogados, bancos, fondos de inversión, empresas. Es decir, quien intermedie en una compra o venta de un inmueble y no sea el vendedor o comprador directo.

He conocido infinidad de personas con profesiones muy variopintas que me han traído inmuebles rentables, es decir, que eran intermediarios o colaboradores: trabajadores de aerolíneas, abogados, administradores de fincas, obviamente agentes inmobiliarios o financieros, camareros y un sinfín de profesionales.

Buena parte de tu éxito se asentará en tu estructura de incentivos, pues no todo el mundo quiere lo mismo. Unos valoran más quedarse con un inmueble a cambio de un lote de viviendas, otros prefieren un viaje en un crucero, otros una participación en un negocio inmobiliario o, por supuesto, una suculenta comisión/

honorarios. También suelo utilizar el «regalo sorpresa»: aportar a estos buenos intermediarios o colaboradores algo inesperado, sin motivo. Esto me ayuda a reforzar lazos para que ambos rememos en la misma dirección. Estas estructuras de incentivos puedes crearlas según tus gustos, pero no olvides preguntar a la otra parte qué prefiere. Seguramente te sorprenderá su respuesta. Por este motivo es tan importante conocer los gustos y preferencias de cada persona. Es todo psicología.

El rico sabe que esta figura es clave en una negociación. Muchas veces no nos dejarán acceder al vendedor, o incluso al comprador cuando está representado por un asesor fiscal o abogado. Por tanto, es positivo crear empatía y conexión emocional con los intermediarios. Una vez más, debemos conocer sus preferencias, gustos, necesidades y aspectos personales para conectar con ellos.

Tras mucho negociar con intermediarios que representaban al vendedor para comprar inmuebles, he podido comprobar que funcionaba muy bien la estructura de incentivos. Cuando desconozco cuánto puede bajar el precio el vendedor, una forma de averiguarlo es preguntándole al intermediario o mediador de la otra parte: «¿Crees que podría ayudar el hecho de abonarte a ti directamente 1.000 euros por cada 5.000 euros que baje la propiedad?».

El intermediario no esperaba nada por mi parte, pues sus honorarios se los abonaba el vendedor, así que, de repente, tenía ante sí otra fuente de ingresos inesperados. Una vez logré una rebaja de 30.000 euros en un inmueble de 95.000 euros usando esta técnica.

No hay nada mejor que dejarle caer la pregunta al mediador-colaborador como quien no quiere la cosa, es decir, hacerse el tonto.

Una gran parte del éxito de un inversor en inmuebles está en la calidad de sus colaboradores e intermediarios, que te proporcionan inmuebles baratos y oportunidades de negocio. Los ricos los cuidan y los tratan con excelencia para conseguir un mayor número de operaciones.

@juanharo

Truco 60

Al comprar inmuebles, utilizan su caja de herramientas para negociar con éxito

Mi deseo es que logres comprar muchos inmuebles para que tengas patrimonio y puedas vivir de las rentas. De este modo podrás lograr el objetivo primordial de los ricos que comento en este y en el anterior libro: traer tranquilidad a tu vida. Paz y huir del ritmo loco de esta vida que nos hace vivir y correr tras el dinero. Qué paradoja más curiosa, no aprendemos acerca del dinero, de cómo superar esta asignatura que la vida nos presenta, incluso de cómo crearnos un patrimonio para poder disponer de una mejor calidad de vida. Sin embargo, estamos todo el día gastando energía, esfuerzo y tiempo para poder pagar las facturas.

El hecho de que estés leyendo esto ya te convierte en un bicho raro, y son los bichos raros los que cambian positivamente su vida. Gracias por seguir aquí conmigo. Por cierto, hablando de lograr tranquilidad, hay una anécdota real que refleja bien el tema. De nuevo se trata de John Pierpont Morgan, el banquero, empresario y coleccionista:

> En su niñez, J. P. Morgan era un buen alumno de matemáticas. Un día, su profesor le dijo:
>
> —Si sigues estudiando matemáticas podrás ser un magnífico profesor. Destacas mucho en esta área.
>
> Recordando aquella conversación entre un grupo de amigos, Morgan comentó años después:
>
> —Si hubiera seguido los consejos de mi maestro, habría vivido mucho más tranquilo.
>
> —Quizá, pero con mucho menos dinero —repuso un amigo.
>
> —Por supuesto. Pero con el dinero no he podido comprar la

tranquilidad que tanto he anhelado siempre.

Interesante reflexión de J. P. Morgan. No creas que con el dinero vas a comprar la tranquilidad. Debes estar tranquilo ahora y confiar en ti mismo.

Como considero muy importante el acto de negociar, y además será algo que haremos constantemente, no sólo al comprar y vender inmuebles, sino en múltiples facetas de la vida, quiero compartir contigo las herramientas que utilizo.

Estas herramientas son las que usan los negociadores profesionales, no son fruto de mi creatividad. Te animo a que las pruebes. Ya sabes... NN-NC, no me niegues y no me creas, simplemente experimenta, practica y que los resultados hablen por sí solos.

Trece herramientas para que utilices al negociar a lo largo de tu camino de inversor en inmuebles:

1. **PR:** es «preparar la reunión», ya sea una visita al inmueble, en una oficina o mediante una videoconferencia. Conocer a la otra parte, investigar en internet, ver su página web, revisar su perfil en las redes sociales, es decir, hacer de teniente Colombo. Esto no quiere decir que vaya a utilizar la información. Sólo que conviene conocer bien a la otra parte.
2. **Mundo del adversario:** va unida a la anterior. Se trata de adentrarnos en su mundo, en cómo ve la otra parte el mundo con respecto al inmueble, lo que más valora, qué creencias tiene, qué opina del dinero. Ésta es una de las herramientas menos valoradas, pero si conoces su mundo, estarás mucho más cerca de cerrar el trato o acuerdo.
3. **Dolor:** se trata de saber qué le preocupa a tu adversario. Ya sabes el dicho, la gente se mueve por dolor o por placer. Si no siente dolor, ni sabes qué le procura placer, la otra persona no se moverá. ¿Cuál es su máxima

preocupación?

4. **MDC-MDV**: el *motivo dominante de compra* o *de venta* es la razón más poderosa por la que quiere lo que tú tienes o tú deseas. Siempre hay algo que sobresale sobre todo lo demás. Si elige tu vivienda para invertir, lo hará sobre todo por una razón primordial: ¿cuál es? Quizá sea porque le aportas una de financiación del cien por cien.
5. **Abanico**: aquí eres tú el que le ofreces cuatro o cinco razones para que elija su MDC (motivo dominante de compra) o su MDV (motivo dominante de venta). Lo hago mediante una pregunta directa para que escoja una de las opciones: «Hay gente que vende su vivienda porque le urge para comprar otra, otros tienen que pagar una importante deuda, otros desean mover su dinero para invertirlo, finalmente, otros escogen venderla porque han tenido problemas al alquilarla, ¿cuál es la suya?». Es un buen ejemplo de la herramienta abanico.
6. **Pozo**: esta herramienta o técnica es peligrosa pero muy potente. Se trata de llevar a nuestro comprador o vendedor al pozo, hacerle ver los dolorosos problemas que podrían presentarse si no vende pronto o si no compra ya el inmueble en cuestión. Es hacerle sentir una gran sensación de dolor para que luego tú puedas rescatarlo aportando una solución o propuesta última.
7. **Hacerse el tonto:** para sacar información a la otra parte, muchas veces me hago el tonto, me hago el confundido, porque realmente quiero sacarle información. Para ello, le digo: «No entiendo muy bien, estoy perdido. ¿Me ha dicho que le corría prisa vender, pero no acepta una rebaja? No sé si me pierdo algo. ¿Puede aclararme el asunto?». En definitiva, es obtener información haciendo ver que estás perdido.

8. **Mente en blanco:** esta herramienta es fácil de entender, pero muy difícil de aplicar porque tenemos miles de prejuicios, nos encanta adivinar y presuponemos con facilidad. *Mente en blanco* es no dar nada por supuesto sin tener evidencias y hacer todas las preguntas para que la otra parte nos vaya mostrando el camino.
9. **Silencio:** posiblemente mi herramienta preferida. Se trata de no hablar cuando te preguntan algo. Dejar que la otra parte nos muestre más cartas. La gente aguanta mal el silencio y rápidamente tiende a romperlo aportando más datos o gesticulando con la cabeza. Por ejemplo, cuando nos ofrecen una cantidad por una vivienda y nosotros ladeamos la cabeza sin soltar palabra. Pruébalo y ya verás lo que sucede, pero no hables, por favor.
10. **NN:** «no necesidad», no mostrarnos necesitados o perderemos la operación. Si damos demasiada información, estamos mostrando necesidad; si vamos por la vida de sobrados, estaremos en una posición de superioridad que nos pasará factura. Terminaremos derrotados. Siempre con humildad.
11. **Tres plus:** se trata de hacer tres preguntas sobre un mismo tema. Imaginemos que nos pregunta si se puede financiar. Nuestra respuesta serán tres preguntas sobre este tema: 1) ¿qué tipo de financiación busca?; 2) ¿por qué es importante la financiación para usted?, y 3) ¿qué importe necesitaría para cerrar la operación? En definitiva, tres preguntas sobre una misma temática.
12. **Nutrir:** otra gran herramienta. Consiste en elogiar (a lo largo de la negociación) sinceramente aspectos positivos de la otra parte. Por ejemplo: «Valoro mucho esa pregunta, usted parece alguien que sabe lo que quiere». Otra: «Enhorabuena por cómo me presenta su negocio». Es

decir, cosas positivas de la otra parte. Siempre de forma sincera y real.

13. **Interruptor:** a veces una negociación se va torciendo por algún asunto que provoca una discusión o simplemente porque no prospera. Los profesionales utilizan un «interruptor» para acabar con esa dinámica, romper el patrón. Por ejemplo: «Vaya, no he mirado la hora, tengo que hacer una llamada urgente, discúlpeme» o cualquier otra excusa para cambiar el rumbo de la conversación o incluso terminar la reunión para evitar que el derrotero por el que seguía acabe con la negociación.

Mucha suerte con su uso y adelante, ponlas en práctica.

#LosTrucosDeLosRicos2

El éxito no es casual, no es fortuito, no se trata de un golpe de fortuna, sino que muchas veces consiste en la unión de múltiples piezas, como si se tratara de un puzle cuyas piezas deben encajar. También conlleva el uso de herramientas como las que utilizan los ricos al negociar cuando compran o venden inmuebles.

@juanharo

Truco 61

Cola larga frente a cola corta.
Aman Extremistán

En todo existen dos colas: la cola corta y la cola larga. En la cola corta hay pocas personas, y en la larga todo lo contrario. Esto quiere decir que siempre te encontrarás a personas que van siguiendo todas caminos (colas) marcados. Ahí está casi todo el mundo, y si no pones mucha atención, no podrás detectar las colas cortas. Lugares donde hay pocas personas que tienen una forma peculiar de lograr sus objetivos: los ricos.

Siempre que quieras lograr algo, piensa en cola corta y cola larga. Si te dicen «esto es así» o «siempre ha sido así» o «es lo que hay», es una cola larga, donde está la inmensa mayoría, donde todo el mundo deja de cuestionarse las cosas, simplemente se ponen en la cola. Pero recuerda que siempre hay una cola corta, formada por personas que logran lo que tú quieres consiguiendo invertir menos energía, esfuerzo, dinero y tiempo.

Mi amiga y socia Ruth Morales, autora de diferentes libros, como *El dinero emocional* o *El arte de ser superior*, lo compara con vivir en un ático y ver desde arriba las situaciones, la gente, la vida que llevan, verlo todo desde otro plano diferente. Son personas que no luchan, que no dan la nota, que buscan los resquicios (cola corta) para lograr lo que se proponen.

Con esto quiero que te concentres en las soluciones, no en los problemas (quejas, lamentos o caminos predeterminados). **Es importante buscar y fijarse en las colas cortas para lograr tus metas, para que puedas encontrar inmuebles rentables y un equipo potente que te ayude a seguir creando tu patrimonio.**

Son profesionales que están en las colas cortas, no en lugares concurridos. Siempre ha funcionado así.

En el truco 5 comentamos lo que es Extremistán, el lugar donde suceden cosas, donde la vida te sorprende. Por ende, Mediocristán es donde nunca pasa nada, es vivir tu día de forma similar al anterior: mismas personas, situaciones, hábitos, casi como si fuésemos robots. Para que nos pasen cosas, para ir a Extremistán, necesitamos cambiar nuestra agenda y acudir a lugares donde sí suceden diferentes eventos. Ahí podremos encontrar inmuebles que no estarán en ningún lugar, personas que te ayudarán a crear patrimonio o diversificar tus inversiones. En definitiva, llegar antes a tus objetivos.

Algunos lugares donde podemos encontrar Extremistán son: fiestas, restaurantes, asociaciones, reuniones de colectivos, cursos o formaciones, viajes sorpresa, encuentros con personas inesperadas, profesionales extravagantes, desconocidos en viajes...

Un ejemplo de Extremistán es el mundo de Rich Paul, que pasó de vender camisetas en un maletero a cerrar contratos por un valor de 950 millones. Hoy en día es representante de jugadores de la NBA, pero sus comienzos fueron duros. Repartía leche y pan cada mañana para ayudar a su padre, con el que vivía en un pequeño apartamento de una habitación y el que le enseñó el valor del esfuerzo en un barrio dominado por la violencia y las drogas. Su padre falleció por culpa de un cáncer y tuvo que buscarse la vida para subsistir. A él le encantaban las camisetas antiguas. Recorría diferentes ciudades vendiendo camisetas de forma ambulante por la calle.

Pero conocer a tantísima gente en parques y otros lugares le brindó la oportunidad de que un jovencísimo jugador se fijara en su camiseta. Se acercó, hablaron y le dejó su teléfono. Pronto dejó su coche y su negocio ambulante aparcados para entrar en el círculo íntimo de Lebron. El resto podrás leerlo en el artículo que tienes a pie de página.[1]

Otro lugar que podríamos denominar Extremistán son los bares, cafeterías o restaurantes. Puedes escuchar conversaciones (sin querer o queriendo) que te aporten nuevas ideas, situaciones,

o conocer gente interesante, creativa, diamantes al fin y al cabo. Hablando de bares, vamos a finalizar este truco con una anécdota, nuevamente de J. P. Morgan.

> John Pierpont Morgan acudía con cierta frecuencia a un bar y pedía siempre lo mismo: un whisky de malta del país. Cierto día, Morgan entró y le sirvieron su whisky, y él levantó la copa como si brindara con todos los presentes, mientras decía:
>
> —Cuando Morgan bebe, todo el mundo bebe.
>
> Todos se acercaron a la barra, al reclamo de la invitación, contentos de beber con (y a costa de) Morgan y el barman les sirvió whisky a todos, que brindaron alegremente a la salud del banquero. Sin más, Morgan dejó sobre el mostrador una moneda, el precio de un solo whisky, y dijo:
>
> —Cuando Morgan paga, todo el mundo paga.
>
> Y se fue.

#LosTrucosDeLosRicos2

Extremistán es el lugar preferido de los ricos, donde pasan cosas nuevas, donde surgen oportunidades y donde se conoce a gente interesante.

@juanharo

Truco 62

Solomillos versus lechugas

Sin ánimo de ofender a veganos y vegetarianos, vamos a hablar en este truco de algo que aprendí hace años. Nuevamente un socio rico me comentó la importancia de centrarse en los «solomillos» en lugar de estar con la «lechuga». *Solomillo* son operaciones jugosas, inmuebles rentables; son lucrativas y no existe paridad entre tiempo invertido y resultado obtenido. Me explico, en muchas operaciones, verás que les dedicas 5 horas y obtienes 5X, pero con los solomillos es distinto, les dedicas 15 horas y no obtienes 15X, sino 200X. No hay paridad, no hay proporcionalidad. Por esa razón se llaman «solomillos», porque son operaciones muy rentables, que están ahí fuera esperándote.

Las *lechugas* son operaciones con una rentabilidad normal o justita. Es interesante hacerlas también, pero debemos reservar tiempo para los solomillos. Digamos que las lechugas son el estándar y los solomillos la excepción, pero que debemos convertirlos en norma. Cada año tenemos que buscar varios solomillos.

En tercer lugar, están las *castañas*, que son inmuebles que te quitan tiempo, que hay que analizar, que conviene estudiar, pero que no llegan a ninguna parte. Son necesarias las castañas porque nunca sabes si dentro se esconde una lechuga o un solomillo.

Hablando de porcentajes y rentabilidad, para que tengas una brújula y detectes qué tipo de operaciones son:

1. **Lechugas.** Producen una rentabilidad entre el 10-30 por ciento del capital aportado.

2. **Solomillos**. Más del 30 por ciento del capital aportado.
3. **Castañas.** No producen rentabilidad.

Hablamos de «capital aportado», aunque sea apalancado, aunque te lo haya prestado el banco en su totalidad. Igualmente, debe existir beneficio a corto, medio o largo plazo. También es cierto que muchas veces pasar de un 15 por ciento de rentabilidad en un inmueble a un 35 por ciento depende simplemente de cómo montemos la operación. Por ejemplo, si tenemos un inmueble para comprar, que estamos estudiando y realizamos un plano, un folleto, y lo comentamos con potenciales compradores o agentes inmobiliarios, puede suceder que tengamos ya un comprador concreto. Si evitamos escriturar nosotros, podríamos ahorrar entre un 7 y un 12 por ciento en gastos e impuestos.

Otro aspecto relevante es que ciertos solomillos no pueden ser tragados por una única persona (inversor). Es decir, en tu camino hacia tener tu patrimonio inmobiliario para vivir de las rentas encontrarás inversores de todo tipo, ¿por qué no reunirse con ellos para hacer operaciones conjuntas? Es decir, si un solomillo es muy grande; piensa en una operación de cuarenta inmuebles que aparece ante ti, en la que tú no te fijarías porque tú buscas solo cinco. Una alternativa es hablar con la persona que busca comprar este tipo de operaciones para que le plantees comprarle cinco a ella a un precio de amigo. Tú le estás presentando la operación y le compras cinco inmuebles. Ambos ganáis. Quiero invitarte a que pienses en grande. Porque, al final, verás que es menos costoso y más rentable centrarse en solomillos.

Siempre he pensado que muchas cosas no nos suceden porque estamos enfrascados en dedicar nuestro tiempo simplemente a estar ocupados, realizando diferentes tipos de tareas, y eso conlleva un alto precio: el coste de oportunidad. No podrás ver los solomillos porque estás haciendo operaciones con lechugas. Te invito a que dediques parcelas de tiempo a enfocarte sin ansiedad en localizar solomillos, operaciones rentables de verdad. Por ejemplo, un inversor que se asocia contigo para poner mucho

capital y crear juntos un patrimonio, o bien adquirir un edificio propiedad de un fondo de inversión y que accedes a él con una oferta agresiva, o un lote de trasteros o locales.

El rico es un maniático de su tiempo, de intentar conseguir el mejor resultado con el mínimo gasto de energía y de recursos. No es malo ni bueno, es así. Miman su tiempo y sus recursos finitos como son el propio tiempo y el dinero.

El *dilema de la periferia* es un concepto interesante que hay que recordar frecuentemente porque uno puede pensar que no está preparado para afrontar una operación solomillo. En realidad, la cosa consiste tan sólo en que debes concentrarte en un conjunto de información reducida para lograr lo que quieras. Es decir, no debes aprenderlo todo (la periferia), sino sólo una parcelita pequeña e importante para sacar el solomillo adelante.

#LosTrucosDeLosRicos2

Hay muchos tipos de operaciones, pero el rico se concentra primero en hacer las conocidas como «solomillos», para luego realizar las operaciones con «lechugas».

@juanharo

Truco 63

Realizan préstamos para evitar tributar dos veces (contrato de arras)

El tiempo es la obsesión y el activo primordial de los ricos, por eso lo cuidan, lo miman y lo protegen, porque no regresa jamás. Como ejemplo de lo que decimos, presentamos esta simpática anécdota de John Rockefeller, en la que lo que prima es continuar con sus prioridades y evitar perder tiempo:

> Cierto día, un perturbado mental se presentó en el despacho de John D. Rockefeller sénior (1839-1937) y, poniéndole una pistola en el pecho, le gritó:
>
> —¡Llegó su hora! ¡Tiene que repartir toda su fortuna entre la humanidad!
>
> Conservando la calma, Rockefeller apartó la pistola y se puso a hacer una operación aritmética. Al terminarla, le dijo al loco:
>
> —Ya sabe que mi fortuna es de 2.000 millones de dólares, y que los habitantes del mundo son aproximadamente 1.800 millones. Tocamos a un dólar y doce centavos cada uno. Tenga, pues, lo que le corresponde y déjeme seguir trabajando.
>
> Sin más, Rockefeller le dio las monedas al desarbolado asaltante e hizo que le acompañaran a la puerta.

Hablemos de nuevo de un supuesto muy utilizado al comprar inmuebles, que es firmar un contrato de arras con cesión a terceros. Si vemos un inmueble que nos interesa, cuando realicemos la reserva o arras, es importante fijar una cláusula de cesión a terceros; es decir, nos guardamos la baza de poder escriturar a nombre de una sociedad o persona física que estimemos. De este modo podemos elegir, cuando vayamos a escriturar, quién será el titular que firme la compra. Esto es

particularmente positivo porque podemos vender el inmueble antes de ir a notaría y escriturarlo directamente a nombre del nuevo comprador siempre que pongamos esta cláusula en el contrato de arras: «La parte compradora podrá ejercitar la cláusula de cesión a terceros pudiendo designar qué persona física o jurídica puede realizar la compraventa definitiva mediante contrato privado o mediante escritura pública».

Sin embargo, existen algunas comunidades donde penalizan la inclusión de dicha cláusula en el contrato de arras y obligan a tributar a quien cede el contrato a un tercero y también a quien firma en escritura (si no son la misma persona). Si quien cede sus derechos es un particular, la cesión tributará por ITP y el adquirente deberá liquidar entre el 6 y el 11 por ciento, según la comunidad autónoma de que se trate, sobre el valor que tenga el inmueble en el momento de la cesión.

La tributación absurda, superflua o repetitiva es considerada por muchos como un enemigo que hay que evitar. No estamos hablando de evitar pagar impuestos cuando compramos inmuebles, sino de pagar dos o más veces por lo mismo para satisfacer un creciente afán recaudador de las Administraciones públicas, que no conocen límite alguno. Lógicamente, el rico con conocimientos utiliza otros caminos legales para no tener que tributar dos veces, y todo de forma legal.

Una forma de evitarlo es sustituir el contrato de arras por otro documento denominado «acuerdo entre partes y préstamo con garantía inmobiliaria». En dicho documento, se fijan los acuerdos/condiciones de ambas partes, una interesada en vender y otra en comprar, pero se cambia la denominación por la de *préstamo con garantía inmobiliaria*; el comprador (ahora actúa como prestamista) le ofrece un préstamo (arras disfrazadas) y en caso de incumplimiento podría quedarse con el inmueble citado; también se hace mención del plazo máximo para que un tercero pueda escriturar, que será asignado por el prestamista. Cuando se produzca la venta, el vendedor nos devuelve el préstamo, el interés legal, más la diferencia del precio pactado. **Es un tipo de contrato totalmente legal.**

Se trata de dar un rodeo utilizando otro tipo de contrato, diferente al contrato de compraventa y al de arras, y **así evitamos tener que pagar los impuestos dos veces.** Este truco lo podemos ejecutar en aquellas comunidades autónomas que nos hagan tributar dos veces debido a la aplicación de la cláusula de cesión a terceros. Lógicamente, en las comunidades autónomas que no se aplica, podemos seguir utilizando el contrato de «arras con cesión a terceros».

Este truco es un claro ejemplo de la creciente creatividad que existe para poder lograr siempre más con menos. Aplicamos la ley con sentido común, y si consideramos que un impuesto es injusto, o que no tiene sentido tributar dos veces, debemos parar y buscar nuevos caminos legales, que siempre existen. Quien no conoce este truco termina tributando dos o más veces, perdiendo dinero, energía y tiempo. No te conformes nunca con la primera respuesta clásica, todo es posible, amigo inversor, sigamos avanzando y conociendo todos los trucos que utilizan los ricos para comprar inmuebles y crearse su patrimonio inmobiliario. Que así sea.

#LosTrucosDeLosRicos2

El sistema quiere que pienses que lo legal es lo correcto. Pero recuerda que la esclavitud fue legal, el Holocausto fue legal. La legalidad es una cuestión de poder, no de justicia.

@juanharo

Truco 64

Ceden servicios a terceros (explotación de alquileres, venta de activos)

El Monopoly de los inmuebles nos ofrece multitud de posibilidades para conseguir ingresos que destinaremos a la compra de inmuebles para seguir ampliando nuestro porfolio de propiedades y, por ende, nuestros ingresos o rentas mensuales. Así lograremos «vivir de los inmuebles» para no depender de papá Estado o mamá Banca.

Una de las opciones para lograr inmuebles con cero euros y luego cobrar rentas (alquileres) consiste en la cesión a terceros, es decir, a otras empresas para que se encarguen de gestionarlos. Esto nos permite ahorrar tiempo, dinero e impuestos, un sustancial ahorro de costes y gastos. Como inversor puedo comprar inmuebles y, a la vez, disponer de un contrato de colaboración con otra empresa (por ejemplo, una administración de alquileres), que gestionará las propiedades en alquiler y cobrará un porcentaje mensual por ello. Ellos se encargan de buscar al inquilino, redactan los contratos, contratan los seguros, gestionan la fianza, las incidencias. Es decir, una gestión global.

Todas las propiedades que les mandemos para gestionar supondrán una renta mensual para nosotros. Esto se denomina «cesión de servicios a terceros». Nos permite más libertad de movimiento y poder seguir focalizados en lo nuestro. A la par, nos proporciona rentas. Vamos a verlo con un ejemplo práctico: encontramos veintiséis chalets en Aranjuez (Comunidad de Madrid) y firmamos con el dueño un contrato de alquiler con opción de compra a dos años con derecho a subarrendar. En el

contrato incluimos que la gestión del alquiler la llevará una empresa profesional, cuyo nombre especificamos. Previamente, habremos firmado un contrato con dicha empresa para cobrar el 30 por ciento de los beneficios generados de forma mensual.

Éstos son los números. El alquiler que el propietario tiene firmado es de 650 euros por chalet. La empresa gestora quiere alquilar por habitaciones cada chalet para obtener 1.200 euros al mes, lo que implica un beneficio bruto de 550 euros mensuales por unidad. A nosotros nos corresponde (por ceder dicha explotación a un tercero) el 30 por ciento pactado, es decir, 165 euros por chalet al mes, que, multiplicado por 26 chalets, son 4.290 euros. A esta cantidad se le tendrán que restar los gastos y los impuestos. Pero no deja de ser una interesante cifra pasiva para cobrar durante dos años.

Además, a los dos años, podemos vender este negocio a otro potencial comprador. Es otra forma de apalancamiento para tener diferentes fuentes de ingresos. Podemos ceder el servicio de financiación a un tercero y cobrar ingresos por operaciones, por volumen o por facturación. Una forma más de crecer.

Otro ejemplo es realizar un contrato de gestión de alquileres directamente con el propietario, con la cláusula de cesión del contrato a uno de nuestros socios de negocios (o colaborador). Esto supone más rentas pasivas, pues lo que dice el contrato es que nos ofrecen alquilar todo un edificio y a la vez ceder dicho contrato para su explotación por parte de otra empresa (la que nosotros designemos). Ahorramos costes fijos, personal y sistematizamos el proceso. Delegamos dicho trabajo a un tercero.

Con respecto a la venta de activos, podemos firmar contratos de colaboración con otros tipos de propiedades que a nosotros no nos interese comprar para su comercialización como hoteles, naves, terrenos, garajes o lo que sea. Estamos cediendo este trabajo a un tercero, que nos remunerará por ello. Nuevamente, este dinero lo podemos destinar a comprar más propiedades.

Otro ejemplo: tienes un experto negociador bancario que se encarga de solucionar problemas con la banca. Accedes a un

propietario que tiene un problema grave con una entidad financiera que quiere ejecutar sus hipotecas porque no puede pagarlas. Si aplicas este truco, firmarías la contratación del servicio de negociación bancaria para poder solucionar este problema con el banco. A cambio, el propietario te deja alquilar estos inmuebles que ahora se encuentran vacíos para poder repartir las rentas mientras el negociador está intentando llegar a un acuerdo con el banco (esto puede durar años). Y ahora cedes el servicio al negociador y tú, como inversor, cobras las rentas (tu 50 por ciento pactado). Todos los ejemplos que pongo en el libro son reales, de operaciones que realizamos en nuestro club privado de inmuebles.

Si te das cuenta, todo esto son creación de «acueductos», sistemas automáticos por donde pasa el agua. Cuesta crearlos al principio, pero luego siguen ahí. Estás cediendo el poder a un tercero que controla esta área y, a cambio, tú recibes ingresos de una vez o bien mes a mes. Todo sirve para tu objetivo de vivir de las rentas y ampliar tu patrimonio. Que así sea.

A la hora de cobrar estos ingresos, podrás hacerlo a título personal o a nombre de una compañía, según hayas firmado el contrato con la empresa que finalmente aporta el servicio. Lógicamente, tendrás que tributar de una u otra forma. No olvides rodearte de grandes profesionales que ofrezcan un gran servicio para que todo vaya a más. Los ricos cobran de muchas formas, y aquí tienes otra nueva: cesión de servicios a terceros.

Los servicios que puedes ceder a terceros, y que están íntimamente relacionados con nuestro personaje de inversor en inmuebles (para crear patrimonio y vivir de las rentas), son:

- Gestión de alquileres.
- Reformas, *home staging*, mobiliario.
- Financiación.
- Desocupación de viviendas.
- Servicios de gestoría y fiscalidad.
- Administración de fincas (las que compres y otras).
- Servicios técnicos y de arquitectos.

- Tasaciones especiales.
- Venta o comercialización de propiedades que no nos interese comprar.
- Negociación bancaria para la resolución de conflictos.

Todo parte de la educación, en cuyo opuesto está la ignorancia. El dinero, al fin y al cabo, puede ir y venir, pero una buena educación siempre permanece. Sigamos viendo más trucos para continuar con nuestra educación inversora.

#LosTrucosDeLosRicos2

Al rico le gusta resolver problemas porque son oportunidades de aportar valor, de lograr relaciones y una forma de hacerlo es aplicando el truco de la cesión de servicios a terceros.

@juanharo

Truco 65

Diferencian las sociedades patrimoniales de las instrumentales

> De pequeño, el luego magnate estadounidense del petróleo John Davidson Rockefeller sénior vendía a sus compañeros de escuela una mercancía tan simple como piedras de colores de formas variadas.
>
> Los ingresos de este curioso negocio infantil los iba acumulando en un tazón de color azul, al que, al recordarlo, denominó «mi primera caja fuerte». Cuando reunió la suma de 50 dólares, por esas cosas del destino, un granjero de los alrededores corrió la voz de que necesitaba exactamente esa suma para saldar una deuda de forma urgente, así que ahí estaba el pequeño John, que se la facilitó a un interés del 7 por ciento anual, sabiendo que su pequeño capital retornaría a su bolsillo con 3,5 dólares de interés añadido.
>
> A partir de ese momento, su lema fue: «Que trabaje el dinero en mi lugar», frase que se convirtió en el emblema de millones de emprendedores del mundo entero.

Bonita historia real que nos recuerda a todos el poder que tienen los inmuebles y la necesidad continua de ponerlos a producir billetes constantemente. Lo contrario es mantener un «cocodrilo». Otro aspecto relevante es qué tipos de sociedades debemos establecer en nuestro camino hacia la consecución de un gran patrimonio. Para ello necesitaremos disponer de alguna o algunas sociedades instrumentales y otras patrimoniales. Entremos en materia.

Sociedades instrumentales son las clásicas sociedades limitadas que tienen actividad y que nos servirán para hacer todo tipo de operaciones, entre ellas la compraventa de activos o

alquilarlos para luego venderlos. Es decir, la mayoría de las sociedades o empresas que conoces. El primer paso será precisamente que dispongas de una empresa instrumental específica para dedicarla a los inmuebles: adquirir una empresa mejor que crearla (truco 12 de la primera parte de *Los trucos de los ricos*).

La sociedad patrimonial es aquella que no se dedica principalmente a desarrollar actividades económicas, sino a la administración de un patrimonio, generalmente compuesto por valores o bienes inmuebles. Es tu caja fuerte, la sociedad que no arma ruido, donde vas depositando dinero, inmuebles, acciones, inversiones, todo aquello que tiene valor. También es una sociedad limitada, igual que la instrumental, pero sin actividad económica (aunque puede ejercer, te sugiero que no lo hagas). Cuanto menos ruido, mejor.

Si deseas vivir de los inmuebles, te sugiero tener una empresa de cada tipo de sociedad para empezar, y luego podrás ir ampliando el número de sociedades patrimoniales e instrumentales según va creciendo tu patrimonio.

Los dos tipos más habituales de sociedades patrimoniales son éstas:

1. **La sociedad patrimonial para tenencia de inmuebles:** posee una serie de inmuebles no destinados a su explotación. Los inmuebles se pueden arrendar mientras no haya empleados destinados a dicha actividad.
2. **La sociedad patrimonial para tenencia de valores:** posee una cartera de valores, pero dejará de ser patrimonial si los utilizas para poder gestionar las empresas participadas.

Para constituir una sociedad patrimonial no existe un procedimiento específico. Basta con crear cualquier tipo de sociedad civil o mercantil y dedicar menos de la mitad de su capital social o de su patrimonio a actividades económicas o

mercantiles. **En estas sociedades patrimoniales iremos guardando todos los beneficios que obtengamos a título personal o de las empresas instrumentales, además de pasar los inmuebles que queramos conservar.**

Ventajas de las sociedades patrimoniales:

- Los ingresos de las sociedades patrimoniales tributan en el Impuesto de Sociedades al tipo general del 25 por ciento, en lugar de hacerlo en el IRPF. En este último caso, si el ingreso es alto, puede llegar al 45 por ciento.
- La sociedad patrimonial no paga Impuesto de Sociedades por los inmuebles improductivos, mientras que a la persona física se le aplica el IRPF por la segunda vivienda y sucesivas.
- Los gastos que se originan en la sociedad se deducen en el Impuesto de Sociedades y permiten evitar el Impuesto sobre el Patrimonio de los particulares. Te puedes deducir los gastos derivados del mantenimiento de los inmuebles que generan beneficios para la sociedad.
- Todo el patrimonio puede incorporarse a la sociedad, facilitando el proceso sucesorio y de herencia. Cuando se tienen muchos inmuebles, gracias a estas sociedades es más fácil ordenar los inmuebles para una futura sucesión.
- Otra ventaja es que evita que las responsabilidades del propietario puedan afectar a sus bienes, ya que sus acreedores no pueden reclamar el patrimonio de la sociedad.
- Te puedes ahorrar el coste del IRPF por tener varios inmuebles que no son tu vivienda habitual. En el supuesto de tener varios inmuebles, el ahorro fiscal puede ser importante, es más, puede incluso ser la razón fundamental para formar una sociedad patrimonial.
- Tributarán únicamente por el Impuesto de Sociedades, y no por el de patrimonio, consiguiendo en muchas

ocasiones un ahorro considerable a nivel fiscal.

Una sociedad instrumental es precisamente un instrumento para conseguir beneficios vía rentas (para posteriormente vender el inmueble o inmuebles), plusvalías o beneficios de operaciones. Es la empresa que tiene acción, movimiento, vida. La patrimonial es donde descansan nuestros beneficios, nuestro dinero, nuestros inmuebles alquilados, es nuestra caja fuerte. Es paz, tranquilidad, seguridad. Todos deberíamos tener una o varias.

Nunca debemos tener inmuebles hipotecados en una patrimonial con otros inmuebles sin hipotecar, porque los primeros están contaminando a los otros. Si tenemos un problema con un activo hipotecado, éste terminará por contagiar al resto. Es como en el caso de los bancos: si tienes dinero, nunca lo tengas donde existan deudas como préstamos o hipotecas, porque si tienes un problema con el banco, terminarás perdiendo tus ahorros. Los ahorros en un banco, y las hipotecas o deudas en otro diferente. Con las sociedades patrimoniales pasa lo mismo: si tienes inmuebles con hipotecas, mejor en una patrimonial, y en otra, aquellos inmuebles libres de cargas. Todo ordenado y limpio para evitar sustos.

#LosTrucosDeLosRicos2

Nunca es bueno mezclar cuando se trata de tu patrimonio y de tus inmuebles. Conviene diferenciar siempre cuándo hacer dinero a través de una sociedad instrumental y dónde guardarlo (sociedad patrimonial). De esta forma nos ahorramos muchos disgustos.

@juanharo

Truco 66

Empresas con IVA y empresas sin IVA

A lo largo del libro, estamos viendo cómo los ricos dividen en compartimentos estancos su patrimonio, negocios, cuentas bancarias, empresas, inmuebles e inversiones. Todo lo tienen separado para que nada se contamine, para que esté protegido y puedan pagar menos impuestos (legalmente). Lo mismo ocurre con el IVA.

Como inversores, nos tocará comprar o vender inmuebles en diferentes momentos. Los impuestos y gastos normalmente serán los siguientes:

- Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA).
- Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales (ITP).
- Actos Jurídicos Documentados.
- Notaría, registro, gestoría y demás gastos del préstamo hipotecario.

Otro aspecto importante es la actividad de nuestras empresas que tienen actividad, ya sea para cobrar las rentas o para facturar servicios. Los ricos separan sus empresas que tienen actividad entre las que facturan con IVA y las que no facturan con IVA.

Al tener empresas separadas, la empresa que factura con IVA se puede deducir el IVA de los gastos de la empresa. La empresa que no factura con IVA podrá ofrecer servicios más baratos y no tendrá que presentar declaraciones de IVA trimestrales ni anuales.

De esta manera, ahorran miles de euros en impuestos. No pierden el IVA porque soportan y repercuten dicho impuesto

en una misma empresa. Por otro lado, cuando tienen que facturar sin IVA o recibir alquileres de viviendas, los ingresan directamente en empresas que no facturan el IVA. Incluso si tienen una vivienda, por ejemplo un ático, y desean cobrar el IVA (porque al arrendatario le viene bien pagar con IVA), lo hacen alquilando dicho inmueble como local y especificando que éste se utilizará como vivienda. De este modo, al ser un local, pueden facturar con IVA y ambas partes ganan: arrendador y arrendatario.

Por ejemplo, cuando veíamos el truco 25 «Se aprovechan de la inversión del sujeto pasivo al comprar o vender», como la operación inmobiliaria no llevaba IVA, el rico la pasaba a una sociedad que no facturaba el IVA. Y así con cada operación que haga o servicio que preste.

Actualmente, la normativa recoge hasta veintisiete tipos de actividades comerciales exentas de este tributo (IVA). Se engloban en las siguientes áreas:

- **Actividades hospitalarias y médicas:** los servicios hospitalarios, de asistencia sanitaria y otros servicios relacionados.
- **Actividades relacionadas con la enseñanza:** tanto en centros públicos como privados autorizados, así como las clases particulares.
- **Actividades financieras:** varias operaciones financieras no tributan por IVA, por ejemplo, los préstamos y créditos, los depósitos en efectivo y varios servicios de mediación que tengan que ver con estas operaciones (garantías, transferencias, giros, cheques, tarjetas de crédito, etcétera).
- **Actividades culturales, deportivas y sociales:** se refieren a todas las actividades prestadas por organizaciones sin ánimo de lucro. Por ejemplo, aquí se enmarcan aquellas prestadas por bibliotecas, museos, archivos, parques naturales o galerías. Los servicios profesionales ofrecidos por artistas literarios o plásticos

están también exentos de este impuesto.

- **Actividades de aseguradoras:** aquí están incluidas todas las prestaciones de servicios desarrolladas por empresas de seguros, desde operaciones de seguros, reaseguros y capitalización, pasando por mediaciones, captación de clientes, etcétera.
- **Ciertas actividades inmobiliarias**. **Por ejemplo, las entregas de terrenos rústicos en los que no sea posible edificar** o que vayan a destinarse a uso público, como puede ser un parque **o las ejecuciones de obra.**
- **El servicio postal universal.**
- **La entrega de efectos timbrados** de curso legal y **sellos de correos.**
- **Las entregas de bienes y prestaciones de servicio por parte de los partidos políticos**, siempre que tengan como objetivo conseguir un apoyo financiero para cumplir su finalidad concreta y estén organizadas para su beneficio exclusivo.

Aunque las operaciones estén exentas de IVA, es necesario emitir la factura especificando que está exenta de dicho gravamen de acuerdo con el artículo 20 de la Ley del IVA.

Por ejemplo, si vas a vender productos o servicios inmobiliarios a otros países que no sean miembros de la Unión Europea, es importante saber que según la Ley 37/1992, las facturas no llevan incluido el IVA. Sin embargo, será necesario informar de todas formas a la Agencia Tributaria a través de la casilla 60 del Modelo 303. Por tanto, toda esta facturación se debería realizar en una empresa que no facture con IVA.

Lo mismo con los inmuebles a la hora de alquilarlos, los que usan el IVA por medio de una empresa y los que no, por otra. Como ves, los ricos buscan todos los recovecos legales para maximizar su patrimonio. ¿Por qué no imitarlos?

#LosTrucosDeLosRicos2

El carácter curioso y observador del rico no tiene límites. Buscan siempre formas y maneras inteligentes para poder maximizar hasta el último euro, como el hecho de separar sus empresas dependiendo de si facturan con IVA o sin IVA.

@juanharo

Truco 67

Aumentan su patrimonio creando empresas conjuntas (socio diamante)

> En cierta ocasión, el magnate del petróleo estadounidense Jean Paul Getty (1892-1976) respondió a los periodistas que le preguntaban sobre su condición de multimillonario:
>
> —No se es multimillonario mientras se pueden contar los millones.

Efectivamente, la avaricia no tiene límites, cuando se tiene un millón, se busca el siguiente y así hasta el infinito. Este tipo de comportamiento, *per se*, no tiene sentido para mí. Los ricos que menciono en este libro (y el anterior) no responden a este estereotipo de ambiciosos empedernidos, sino que son personas discretas que ven el mundo del dinero y los negocios como un juego, la forma de lograr bienestar y riqueza para todos. Pasan desapercibidos en un mundo como el actual, donde se da gran resonancia tanto al fracaso como a la victoria.

El dinero abunda y en las crisis cambia de manos (de muchos a unos pocos). Pero es bien cierto que el dinero está ahí fuera. Para el rico no es relevante que lo tenga él o un tercero, lo que marca la diferencia es qué valor puede proporcionar uno como profesional. Recuerda el dicho: «No puedes vender lo que no tienes».

El rico tiene un sistema (conocimiento práctico) para multiplicar el dinero, por tanto, es el socio industrial y aporta contactos, el inmueble o inmuebles rentables, el trabajo necesario y su equipo; el inversor es el socio capitalista, quien pone todo el capital para realizar operaciones rentables. Es un matrimonio perfecto. Por separado no son nada, pero juntos

pueden hacer crecer un patrimonio que parte de cero. Sí, amigo lector: la unión hace la fuerza. Es lo que yo denomino «socio diamante». Una alianza poderosa. Así es como el que sabe puede tener el capital para hacer operaciones, y el que dispone del capital consigue un compañero de viaje que tiene la experiencia y los conocimientos.

El concepto, como ves, es sencillo: dos partes que se unen para aumentar su patrimonio. Una pone el capital y la otra el conocimiento, la experiencia y todo el trabajo con sus equipos. Se constituye (mejor dicho, se adquiere) una empresa inactiva y se parte de cero. El 52 por ciento de las participaciones de la sociedad y la figura del administrador le corresponden a quien aporta el capital, y el 48 por ciento de las participaciones restantes son para la persona que pone el trabajo, los inmuebles rentables, el sistema (la experiencia).

El dinero está asegurado porque es del administrador, que además tiene mayoría en la empresa (dato importante), el 52 por ciento de las participaciones, y no el 50 por ciento, lo que podría suponer la paralización de la actividad en el caso de disputas entre socios. Como ves, todo está pensado para llevar a buen puerto nuestro objetivo: aumentar el patrimonio a través de la realización de múltiples operaciones inmobiliarias.

Ya hemos dado el primer paso, la sociedad compuesta por ambas partes. Ahora tocaría fijar unos pactos parasociales que acompañen a la sociedad desde su inicio, que deben firmar ambos socios para fijar las condiciones:

1. La elección de un asesor fiscal que sea del agrado de ambos.
2. Las auditorías que el socio minoritario puede realizar.
3. La fijación de un acuerdo de dos años, renovable por dos años más, o bien la recompra de participaciones por parte del socio mayoritario.
4. El compromiso del socio industrial de aportar operaciones rentables.

5. El compromiso de ambos socios de no vender a terceros sus participaciones sin el consentimiento explícito de la otra parte.
6. La venta de participaciones (al final del camino) de los socios se debe realizar sin ánimo de lucro cuando las compre cualquiera de las partes.
7. En qué tiempo y cómo se cobran los dividendos, si a través del reparto de inmuebles o de cualquier otra forma. En este libro hemos visto muchas formas para ello.
8. En qué se van a focalizar: si en la obtención de pisos para vender (plusvalías) o para alquilar (rentas o alquileres).
9. Actuar de buena fe y con transparencia.
10. Si se hipotecarán los activos que se compren para recuperar el capital o no.
11. Y, en fin, todos aquellos acuerdos para que ambas partes se encuentren satisfechas con este nuevo proyecto empresarial que no es baladí: construir un patrimonio inmobiliario.

Una vez realizados estos pasos citados, los siguientes son:

1. Poder notarial a favor del socio que tiene la experiencia y los inmuebles.
2. Dotar de capital a la sociedad.
3. Estrategia de compra y construcción de patrimonio.
4. Empezar a realizar operaciones.

Poder notarial. El socio capitalista (mayoritario) no tiene que ocuparse de comprar y vender, de hacer el trabajo, sólo de supervisar. Para ello lo normal es hacer un poder específico (que no necesita registrarse) que permita al socio minoritario comprar y vender inmuebles. Eso aportará fluidez a la operativa. No olvidemos que todo se basa en la confianza. Sin confianza, es mejor

no hacer nada.

Dotar de capital a la sociedad. Sin dinero no se puede comprar, por tanto, el socio capitalista hace un préstamo formal desde su cuenta personal (o desde otra empresa que tenga) a la nueva empresa. Digo formal porque hay que documentarlo y registrarlo. Es una deuda que tiene la sociedad con el socio capitalista, por tanto, ese dinero no computa a la hora de repartir beneficios o patrimonio. Es más, la idea es que poco a poco la sociedad devuelva íntegramente el capital más los intereses al socio capitalista. Todo cristalino y claro. Se trata de aportar un dinero para que, quien lo puso, lo recupere. Lo que se reparten son los beneficios en modo de inmuebles o de otras formas creativas.

Estrategia de compra y construcción de patrimonio. La estrategia es para mí lo más importante, es un viaje que va a realizarse y debemos saber dónde nos dirigimos. Esta estrategia se realiza a cinco años y debe marcarse cuándo se recuperará el capital entregado por el socio capitalista, qué tipo de operaciones se van a realizar (modo avión o tren), en qué tiempo, si se va a contar con más capital según existan resultados, si vamos a pedir financiación de bancos, qué cantidad de inmuebles se van a alquilar y por cuánto tiempo. Cuándo se cobran los dividendos y si se reparten los inmuebles en los porcentajes marcados (52 y 48).

Empezar a realizar operaciones. Una vez hecho lo anterior, es momento de empezar a presentar operaciones para su estudio y arrancar para aprovechar el actual ciclo económico, ya sea de subida o de bajada. Siempre existirán oportunidades.

Otra gran pregunta que nos surge es con qué capital inicial arranca la sociedad diamante. Nosotros tenemos mucha experiencia en este tipo de sociedades, pues llevamos años realizándolas; el capital mínimo aconsejable son 200.000 euros, y a partir de ahí, lo que el socio capitalista considere. A mayor capital, más rápido será el crecimiento del patrimonio, y no olvidemos que quien controla dicho dinero y la sociedad es el propio socio capitalista, que es administrador y tiene la mayoría de la empresa. Por tanto, es una opción segura, rentable, que permite hacer crecer exponencialmente el patrimonio.

Cada año, cada socio debe sacar el patrimonio obtenido y llevarlo a sus sociedades patrimoniales respectivamente. Una vez más, el rico sigue la senda de obtener los máximos beneficios con el mínimo gasto de energía, dinero, esfuerzo y tiempo. Este truco es puro apalancamiento.

#LosTrucosDeLosRicos2

Una de las formas más seguras de crear un patrimonio inmobiliario es, sin duda, el truco de las sociedades diamante, un tipo de acuerdo que logra que el patrimonio inmobiliario crezca de forma exponencial. Sin duda, una gran alianza que los ricos utilizan.

@juanharo

Truco 68

Incluyen diez elementos principales en sus contratos de arrendamiento

En este truco hablaremos de los alquileres, un aspecto importante a la hora de aumentar nuestro patrimonio. Empezamos con dos frases interesantes:

> El servicio a los demás es el alquiler que pagas por tu habitación aquí en la Tierra.
>
> MUHAMMAD ALI,
> boxeador que se implicó en política
> y luchas sociales y humanitarias

> Nada es tuyo, la vida te lo alquila, te lo presta para que lo disfrutes mientras lo tienes.
>
> WALTER RISO,
> psicólogo, escritor y conferencista.
> Especialista en terapia cognitiva y en bioética

A la hora de alquilar, recuerda que el juego lo gana quien obtenga una mayor rentabilidad. Por tanto, piensa siempre en alquilar por habitaciones, convertir la vivienda en varios estudios o bien estudiar la posibilidad del alquiler turístico (períodos cortos). Todo vale si logramos tener una rentabilidad alta, siempre con dos dígitos. Esto es válido para cualquier tipo de inmueble, ya sean

viviendas, locales, terrenos o naves industriales. Utiliza tu creatividad, amigo lector.

Si en tu estrategia personal estás pensando en alquilar tú mismo el inmueble o inmuebles, muchos de estos puntos serán interesantes para ti. También tienes la posibilidad de delegar esta labor en una empresa experta dedicada a la gestión de alquileres. Ellos se ocuparán de todo: realizar los seguros del hogar, redactar y firmar los contratos de alquiler, seleccionar a los inquilinos, cobrar las rentas, gestionar las incidencias, etcétera.

Recuerda que siempre es conveniente adjuntar al contrato las «normas de convivencia», sobre todo si vas a alquilar habitaciones o estudios. Es vital listar qué normas deben seguir los inquilinos. Sobre todo con respecto a los horarios en los que no se puede hacer ruido o fiestas, la limpieza de las zonas comunes, etc. Estudia también si conviene abonar el impago de rentas. Normalmente, te cubrirá hasta doce meses si el inquilino no te paga.

Puedes contemplar también la posibilidad de realizar alquileres con opción a compra si deseas que el inquilino te cuide la vivienda y la sienta como suya; así puedes obtener dinero para seguir comprando o dando señales para inmuebles. Dependiendo de tu estrategia patrimonial, siempre será positivo tener inmuebles con alquileres de temporada (menos de un año). De esta forma, al terminar el alquiler, puedes poner el inmueble a la venta. En caso contrario, el inquilino puede optar a estar un máximo de siete años (si es una empresa la arrendadora).

Para evitar que el inquilino pueda estar tantos años, **otro truco que se utiliza es fijar un descuento del 50 por ciento sobre la renta cada año,** y si necesitases vender el inmueble, el hecho de no aplicar el descuento puede hacer que el inquilino desista de seguir en la vivienda. Un ejemplo práctico: si realizas un contrato de larga duración como vivienda habitual y el alquiler vale 700 euros, especificamos que la renta en realidad cuesta 1.400 euros y cada año se le podrá aplicar un descuento diferente. En este caso, el primer año es de un 50 por ciento: por eso cuesta 700 euros. Es importante comentarle al inquilino que así el propietario tiene cierto control sobre la vivienda, y si el inquilino no es de fiar,

arma líos, no paga o simplemente el propietario necesitase vender, puede cambiar el porcentaje de descuento (a la baja) para hacer que abandone la vivienda. Si, por el contrario, es un buen inquilino, no da problemas y no necesitamos la vivienda para venderla, al año siguiente podemos aplicar un descuento aún mayor (por ejemplo, un 53 por ciento). De esta forma, todas las partes ganan y también tienen garantizados sus derechos.

Uno de los profesionales que más respeto me merece es el arquitecto Alejandro Jiménez Ortiz. Más adelante tienes sus diez elementos principales para incluir en un contrato de arrendamiento (coincido plenamente con su excelente criterio): «Asegúrate siempre de que tus acuerdos cumplan con las leyes municipales y autonómicas haciendo que sean revisados por tu propio asesor legal o los reguladores estatales para garantizar que cumples con los posibles nuevos cambios».

Sólo para recapitular, la premisa básica de un contrato de alquiler residencial es la del acuerdo legal vinculante entre tú y tu inquilino. Éste es el modelo de un alquiler: establece los derechos y responsabilidades tanto del propietario como de los residentes. No es sólo un contrato vinculante que las partes pueden hacer cumplir en el juzgado, también es un documento muy práctico lleno de detalles comerciales cruciales, como el tiempo que los residentes pueden ocupar la propiedad, el monto de la renta adeudada cada mes, cuándo vence y las repercusiones de no cumplir con el acuerdo.

Para reiterar, un contrato de arrendamiento es un contrato bilateral entre dos partes, en este caso entre un propietario y un residente. Lo que esto significa es que el propietario y el residente han acordado ciertos términos, como:

- El monto del alquiler acordado.
- El día de vencimiento del alquiler y la frecuencia de pago.
- El estado actual de la propiedad.
- Mantenimiento continuo y cómo se debe conservar la propiedad durante el arrendamiento.

- Inspección al acabar y cómo se espera que el residente abandone la propiedad.

Independientemente de si decides utilizar una empresa de administración de propiedades o autogestionarte, sólo puedo recomendar lo importante que es redactar un contrato de arrendamiento formal. Para ello, deberás abordar los siguientes diez temas:

1. Nombres de todos los residentes y ocupantes

Cada adulto (persona mayor de dieciocho años) que vive en la propiedad de alquiler, incluidos los miembros de una pareja casada o soltera, debe figurar como residente y firmar el contrato de arrendamiento o alquiler. Cada residente es legalmente responsable de pagar el monto total del alquiler y de acatar todos los demás términos del contrato.

Esto significa que si un residente se salta el pago del alquiler, legalmente puedes solicitar el alquiler completo a cualquiera de los residentes. Además, si un residente introduce a un compañero de cuarto no aprobado o subarrienda la unidad sin tu permiso, tienes el derecho de rescindir el contrato y desalojar a todos los residentes si fuera necesario.

2. Información del contacto

No olvides requerir que los residentes se comuniquen contigo por escrito sobre ciertos asuntos. Aunque los mensajes de texto y la mensajería instantánea pueden funcionar para ciertos temas, es mejor mantener un registro confiable, e imprimible, si alguna vez necesitas mostrarle a un juez todas las comunicaciones con tus residentes.

Por ejemplo, puedes indicar que los residentes deben solicitar reparaciones por escrito o dar aviso para terminar el arrendamiento enviando una carta a una dirección designada. Si aceptas correos electrónicos, asegúrate de revisarlos regularmente y tener métodos para guardar (y hacer copias de seguridad) de todo lo que envías y recibes.

3. Descripción del alquiler

Incluye la dirección completa de la propiedad (con el número del edificio y la unidad, si corresponde). También deberás tener en cuenta las áreas de almacenamiento específicas o los lugares de estacionamiento que están incluidos. Por ejemplo, si el alquiler incluye un estacionamiento asignado, asegúrate de hacer figurar el puesto o número del lugar. Del mismo modo, especifica las áreas a las que los residentes no tienen acceso (como un cobertizo cerrado en el patio trasero).

4. Duración del arrendamiento

Los contratos de alquiler de temporada son a corto plazo (no más de once meses) y se renuevan automáticamente hasta que el propietario o los residentes decidan terminarlos. Los arrendamientos, por otro lado, son por períodos más largos, que terminan después de un plazo específico (actualmente hasta cinco años). Sea cual sea tu caso, sé específico: anota la fecha de inicio, la duración del alquiler y (si es un contrato de arrendamiento) la fecha de vencimiento.

5. Alquiler

No sólo debes anotar la cantidad de la renta, explica cuándo (normalmente, el primero de mes) y cómo debe pagarse, con tarjeta, transferencia, bizum, etc. Asegúrate de cumplir las leyes de tu comunidad autónoma sobre el pago del alquiler. Para evitar confusiones, especifica detalles como:

- Métodos de pago aceptables (por ejemplo, sólo cheque personal).
- Si cobras una comisión por retraso, el monto de ésta y el período de gracia (si corresponde).
- La posibilidad de recargos si un cheque de alquiler se devuelve.

6. Reparaciones y mantenimiento

Tu mejor defensa contra los problemas y las retenciones de las fianzas es explicar claramente las políticas de reparación y mantenimiento, que incluyen:

- La responsabilidad de los residentes de mantener las viviendas limpias y de pagar por cualquier daño que causen (excluyendo el desgaste normal).
- La obligación de que los residentes te alerten sobre condiciones defectuosas o peligrosas, con detalles específicos sobre tus procedimientos para manejar quejas y solicitudes de reparación.
- Restricciones en reparaciones y alteraciones por parte de los residentes (por ejemplo, prohíbe cualquier tipo de pintura a menos que la apruebes por escrito).

7. Entrada a la propiedad de alquiler

Para evitar reclamos de residentes de entrada ilegal o violación de los derechos de privacidad, tu contrato de arrendamiento debe aclarar tu derecho a acceder a la vivienda. Conviene (si lo permiten las leyes de acceso de propietarios de tu estado) tener políticas distintas para diferentes situaciones. Por ejemplo, puedes avisar con veinticuatro horas de antelación de que vas a ingresar para hacer reparaciones o mostrar la vivienda a posibles inquilinos, pero es posible que no puedas avisar con antelación en caso de emergencia.

8. Fianza y tasas

Debes ser muy claro acerca de la disposición de la fianza para evitar una de las disputas más comunes y una de las principales razones por las cuales los propietarios se ven involucrados en demandas por parte de los residentes. (Nota: añade un inventario en el contrato con las tasas que se descontarán de la fianza en caso de entregar algo en mal estado.)

- El monto en euros de la fianza (asegúrate de cumplir con las leyes estatales sobre el límite de la fianza).
- Cómo se puede usar la fianza (por ejemplo, para cubrir el alquiler no pagado o reparar los daños causados por los residentes) y cómo no la usarás (por ejemplo, no la usarás como pago del alquiler del mes pasado).
- Si esperas que el residente reponga la fianza en caso de que tengas que hacer una deducción durante el transcurso del arrendamiento (por ejemplo, si el residente repara una ventana y su hijo la rompe con una pelota durante los dos meses siguientes).
- Cuándo y cómo devolverás la fianza, teniendo en cuenta las deducciones después de que el residente se mude (consulta las leyes de tu comunidad autónoma sobre la devolución de fianzas).
- Cualquier tarifa no reembolsable, como limpieza o mascotas (asegúrate de que tu comunidad autónoma permita tarifas no reembolsables).

9. Reglas y políticas importantes

Si consideras que una regla o regulación es tan importante para ti que echarías a cualquier residente que la violase, asegúrate de incluirla. Se pueden incluir también otras reglas no tan vitales en un documento anexo de reglas y reglamentos, para que lo firmen y reconozcan su validez en la firma del contrato de arrendamiento.

Los propietarios comúnmente incluyen las siguientes políticas en sus contratos de arrendamiento y alquiler:

- No se admiten actividades ilegales: para limitar su responsabilidad potencial, así como para ayudar a prevenir lesiones a terceros y su propiedad, se debe incluir una cláusula explícita que prohíba el comportamiento ilegal y perjudicial, como el tráfico de

drogas, el ruido o molestias excesivas.

- Fumar: tienes derecho a prohibir o restringir fumar en el contrato de alquiler. Si no se permite fumar, hay que tener en cuenta que la prohibición incluye todas las formas de fumar, como la marihuana o el vaporizador. Si sólo se limita poder fumar, hay que especificar dónde y qué residentes pueden fumar.
- Mascotas: tienes derecho a restringir o prohibir las mascotas en el contrato de alquiler, con la excepción de animales de servicio. Si el contrato admite mascotas, incluye las políticas que deben cumplir. Escribe cuántas mascotas puede tener cada residente y especifica qué tipos, razas y tamaños de animales se permiten. Además, ten en cuenta si las mascotas pueden ir sin correa fuera de la vivienda o si los residentes deben limpiar los desechos de sus mascotas en las áreas comunes o en un patio.

10. Otras restricciones

Las leyes autonómicas y municipales pueden exigirte que divulgues cierta información en el contrato de arrendamiento o alquiler. Por ejemplo, es posible que debas informar a los residentes sobre la existencia de pintura que contiene plomo o el historial de chinches. También debes asegurarte de que tu contrato de alquiler no viole ninguna ley de control de alquileres, leyes contra la discriminación o códigos de salud y seguridad.

Una vez más, te recomendaría encarecidamente que un abogado local revise tu contrato de alquiler para asegurarte de que cumpla con todas las leyes aplicables.

De igual manera, quiero reflejar aquí este magnífico texto de Alejandro Jiménez Ortiz: «Seis indicadores para tener un inquilino impresionante».

> Los inquilinos son el alma de cualquier propietario. Sin embargo, no cualquier inquilino lo será. Es imprescindible encontrar inquilinos increíbles que paguen, permanezcan y cuiden nuestras propiedades

de alquiler. Los inquilinos vienen en todas las formas y tamaños, pero hay indicadores que distinguirán los inquilinos increíbles de todos los demás.

Aquí te presento seis indicadores de un inquilino increíble:

1. Tienen una buena razón para mudarse. Todos se mudan en algún momento. La pregunta que debes hacerle es: «¿Por qué?». Al buscar inquilinos increíbles, los propietarios deben verificar por qué se muda su posible inquilino. ¿Es una razón buena, como comenzar un nuevo trabajo? ¿O tal vez sea algo un poco más nebuloso? Recuerda que estamos buscando estabilidad y una buena razón para conseguir puntos en la dirección correcta.

2. No se mueven demasiado. Una vez más, la estabilidad es un indicador clave de un inquilino increíble. La rotación de inquilinos es un asesino del flujo de efectivo. El volumen de negocio nos cuesta dinero a los propietarios si debemos preparar una unidad para realquilarla. Examina detenidamente el historial de alquiler de un inquilino potencial. ¿Se mueven constantemente año tras año? Si lo hacen, es probable que a ti también te lo hagan.

3. Tienen buenas referencias. Las referencias dicen mucho. Si un arrendador anterior tiene sólo cosas buenas que decir, entonces es posible que estés en el buen camino para conseguir un inquilino increíble. Una buena referencia a menudo significa que pagaron siempre a tiempo y no destruyeron la propiedad del arrendador.

4. Están atentos y completan la solicitud correctamente. La atención al detalle es una cualidad increíble que siempre debes buscar. Esta cualidad ayudará a demostrar que tu inquilino potencial podrá manejar las responsabilidades que conlleva serlo. Intenta evitar a aquellos que no prestan atención cuando revisas los detalles o parece que no pueden completar su solicitud correctamente. Si hay caos en sus vidas, mejor que no se muden a tu propiedad.

5. Actúan profesional y cortésmente. La relación propietario-inquilino es profesional y las dos partes que desean entablar esa relación deben actuar en consecuencia. Esto significa

presentarse a tiempo o al menos llamar para avisar de que llegarán tarde. Significa ser ordenados y limpios. Significa hablar contigo de manera civilizada. Significa escuchar cortésmente mientras explicas las políticas y procedimientos. Nunca permitas que un inquilino potencial sea grosero o irrespetuoso. Si se da el caso, finaliza la relación antes de que comience. Es mejor romper el contrato de arrendamiento en la mesa donde firmas que dejar que un inquilino grosero e irrespetuoso se mude a tu propiedad y a tu vida.

6. Hacen las preguntas correctas. Cada inquilino potencial tendrá sus preguntas. «¿Qué servicios públicos se incluyen en el alquiler?» o «¿cómo se manejan las solicitudes de mantenimiento?» son preguntas perfectamente legítimas. Este tipo de preguntas demuestran competencia, y la competencia es un buen ingrediente para que un inquilino sea increíble.

En cambio, hay otras preguntas que te indicarán todo lo contrario: «¿cuáles son los recargos por atrasarse en el pago?» o «¿se puede usar la fianza para el pago del último mes de alquiler?». Estas personas están tratando de descubrir cómo no pagarte. Evítalas.

Si deseas más información sobre contratos de alquiler, te invito a visitar este artículo de Idealista: «Contratos de alquiler: todo lo que necesitan saber propietarios e inquilinos»: <https://www.idealista.com/news/inmobiliario/vivienda/2019/09/24/742545-contratos-de-alquiler-todo-lo-que-necesitan-saber-propietarios-e-inquilinos>.

#LosTrucosDeLosRicos2

Cuando se trata de alquilar inmuebles, los ricos combinan diferentes estrategias para evitar problemas y pérdidas de tiempo. No siguen la senda marcada, sino que aplican una gran dosis de creatividad y originalidad. Combinan distintos tipos

de contratos de alquiler.

@juanharo

Truco 69

Compran los primeros o los últimos inmuebles con apalancamiento

> Un conocido en apuros económicos acudió a John D. Rockefeller sénior en busca de consejo. Su problema era que un individuo que le debía 50.000 dólares se había ido a Constantinopla y él no tenía ningún comprobante o reconocimiento de deuda que le permitiera exigir su pago. Rockefeller le aconsejó:
>
> —Escríbale una carta reclamándole los 100.000 dólares que le debe. Seguro que él le contestará diciéndole que está en un error, que no son 100.000, que son sólo 50.000. Y así tendrá usted su reconocimiento de deuda.

Siempre la picaresca y la inteligencia vencen a la fuerza. Los ricos buscan el camino de menor fricción, de menor desgaste y en esta anécdota queda demostrado. Un inversor como nosotros (ya te considero inversor, amigo lector) tiene que estar constantemente buscando oportunidades de inversión, inmuebles rentables y disponer de potentes contactos según el truco que vayamos a poner en práctica.

En este caso, se trata de comprar los primeros o los últimos inmuebles siempre con apalancamiento financiero, es decir, utilizando poco capital y controlando el máximo de activos. Por ejemplo, si tengo 100.000 euros, puedo dar una señal para reservar cuatro inmuebles de 25.000 euros cada uno. Así tengo cuatro posibilidades de vender cuatro viviendas y obtener una gran rentabilidad: si gano 10.000 euros por inmueble, sobre 25.000 euros de capital que invertí, consigo un 40 por ciento de rentabilidad. ¡Buena operación! ¿Es esto posible? Por supuesto.

Para realizar estas operaciones, necesitamos diamantes,

contactos interesantes que nos permitan dar la señal para reservar los primeros inmuebles que saquen a la venta de una promoción, edificio o conjunto de viviendas. Nuestras empresas se dedican a ello, y te cuento todos estos trucos porque los hemos puesto en práctica innumerables veces en ambos lados de la mesa: como promotores inversores que aceptamos capital y dejamos que otros vendan, y también al revés, reservando nosotros mismos las viviendas.

Imaginemos que hay veinte viviendas que se ponen a la venta en Segovia y conoces al propietario (ya sea un fondo de inversión, un promotor, un constructor o quien sea). Lo importante es que todos ellos necesitan vender al principio y, al final, también terminar de vender la promoción o lote de viviendas.

Ése es nuestro momento, llegar el primero o bien el último. El primero para comprar las primeras unidades y el último para (igualmente) comprar los últimos inmuebles que le quedan, también con descuento. Llegamos los primeros y pedimos comprar cuatro inmuebles de los que tiene en promoción, que reservamos cada uno con 25.000 euros; le pedimos un descuento y que nos deje comercializarlos (cesión a terceros), para que así pueda escriturar otra persona. Este modo ya lo conoces, el modo avión (truco 4). En este caso, es importante llegar el primero, es decir, mucho antes que los comercialice directamente el promotor, para que nos dé tiempo a venderlos a precio de mercado porque así no tendremos que competir con el promotor cuando saque a la venta el resto de las viviendas.

Es más, si te das cuenta, al reservar las cuatro viviendas el primero, podrás vender todo el lote a otro inversor interesado. Has entrado en la operación con el pago de una señal para cada uno de los cuatro activos y luego los vendes a un inversor que, por ejemplo, los quiere para alquilar. Sí, sí, y te preguntarás, ¿por qué el promotor te va a dejar cuatro viviendas con una pequeña señal o reserva cuando las podría vender él a un precio mejor? Buena pregunta. Las razones para hacerlo son las siguientes:

- Porque el promotor/inversor/constructor siempre necesita

dinero rápido. Si antes de que las ponga a la venta, tú le ofreces 100.000 euros como señal por dos o más viviendas, sin duda le interesará.

- Porque no es lo mismo sacar a la venta el resto de viviendas explicando que ya tiene varias vendidas, que sin haber vendido la primera.
- Porque desea que tú ganes dinero. Así, cuando vuelva a sacar más viviendas, tú volverás a aportarle efectivo reservando más viviendas. Le interesas tanto como él a ti.

No digo que siempre te vaya a salir, pero verás cómo aparecen muchos inversores como nosotros que prefieren ganar un poco menos y vender rápido, y ahí estas tú para aprovecharte de ello. Por supuesto, en este ejemplo no hemos hablado del precio de venta. Como sabes, **el precio de venta que ponga el promotor/ inversor/constructor tiene que ser siempre competitivo, atractivo,** y así tú podrás vender antes que nadie, porque los habrás reservado más baratos. Si te enfocas en este truco, te dará muchas alegrías: tendrás muy pocos gastos porque no serás tú quien escriturará, sino un tercero.

Tú estás legitimado para vender, tienes una reserva sobre dicho inmueble y lo has comprado, por ejemplo, por 125.000 euros, y lo vendes por 135.000 (cuando van a salir a la venta dentro de unos meses por 145.000), y para ello, diste 25.000 de señal. Por tanto, el piso es tuyo durante el tiempo pactado, por ejemplo, seis meses o incluso tres si tienes compradores. Ahora llega la siguiente pregunta: ¿cómo cobro yo si no voy a escriturar? De nuevo, tienes dos opciones:

1. **Con el comprador:** le dices cómo es la operación, que el inmueble lo has comprado tú, pero que no te vas a quedar con él (por tanto, tienes un contrato privado o señal del inmueble) y que el nuevo comprador va a escriturar con el promotor, quien aparece en la nota simple. En notaría

te pagará los 35.000 euros y al propietario le abonará 100.000. De esta forma, recuperas los 25.000 más tu beneficio de 10.000. El propietario cobra íntegramente el inmueble que te vendió a ti por 125.000 euros, los 25.000 que le diste más los 100.000 que recibe del nuevo comprador en la notaría. Y así con cada vivienda.

2. **Con el vendedor:** vendes igualmente la vivienda al nuevo comprador por 135.000. Tú ya le has entregado al propietario 25.000 euros por vivienda para reservar, pero esta vez el nuevo comprador firma con el vendedor la compra y tú te sales de la ecuación. El vendedor te dará a ti la diferencia: tus 35.000 euros, 25.000 de la reserva del inmueble más los 10.000 porque lo has vendido más caro. Le encantará hacerlo porque le estás vendiendo los pisos; sí, gana un poco menos, pero le compensa porque vende antes.

No te preocupes si el comprador no quiere entrar en este tipo de negocios, hay muchos compradores ahí fuera y tienes tiempo para hacer la operación, el que hayas pactado. Igualmente, no tienes por qué ocuparte tú de vender los inmuebles, hay muchas agencias que lo harán por ti.

Los tipos de contrato para poder reservar y adquirir estos inmuebles de forma apalancada (25.000 euros por inmueble, por ejemplo) son los siguientes: **contrato de cuentas en participación, contrato de préstamo participativo, contrato de compraventa o bien un contrato de reserva o paralización de venta de los inmuebles.** Cualquiera de estas formas es legal y te permite (no olvides incluirlo en los contratos) revender los activos. Como ves, hay muchas formas jurídicas para que puedas entregar tu dinero y hacerte con el control de los inmuebles de forma apalancada. La fórmula del préstamo participativo es fantástica porque te permite prestar un dinero y participar de los beneficios cuando los vendas.

Efectivamente, si no los vendes en el tiempo estipulado en el contrato, el propietario te puede dar un aplazamiento (si así lo desea) o bien obligarte a escriturar o perderás el dinero que diste para reservar los activos. Por eso tienes que estar seguro de que los tienes vendidos antes de jugar con este truco.

Este mismo truco lo puedes utilizar si esperas a adquirir las últimas unidades de una promoción, lote de viviendas o edificio porque el dueño quiere quitárselas de encima. Te hará un descuento y encima no tendrás que preocuparte porque él no va a vender más, ya vendió el resto. Por tanto, ya sabes: llega el primero para reservar varias viviendas o el último para quedarte las últimas unidades, siempre con descuento y apalancado.

Es lo que hacen los ricos, y tú también puedes hacerlo. En este truco es vital la confianza que logres con los propietarios de los edificios o los promotores, es decir, quien te va a dejar vender los inmuebles de forma apalancada. Esta confianza no se logra de la noche a la mañana, hay que trabajarla, pero vale la pena porque tanto tú como él ganáis. Él capta capital rápidamente y tú tienes varios inmuebles en modo avión para vender sin tener que comprarlos enteramente. ¡Viva el apalancamiento en todas sus formas!

#LosTrucosDeLosRicos2

Es importante llegar el primero o el último. El primero porque comprarás con rebaja y el último por la misma razón. No debemos tener prisa cuando se trata de invertir en inmuebles, siempre existen oportunidades.

@juanharo

Truco 70

Con los beneficios adquiridos invierten en catorce activos

> Nathan Mayer Rothschild (1840-1915), primer barón de Rothschild y patriarca de la famosa dinastía inglesa de banqueros, tomó una vez un taxi y, al finalizar la carrera, le dio al conductor lo que él consideraba una buena propina.
>
> —Señor, su hijo siempre me da una propina bastante más generosa —dijo el taxista, mientras miraba las monedas en su mano.
>
> —Estoy seguro de que así es —contestó lord Rothschild—. Como usted sabe, mi hijo tiene un padre rico y yo no.

El dinero, las finanzas, la tesorería, el flujo de efectivo, la pasta o como quieras llamarlo es la sangre que debe seguir fluyendo para que el cuerpo siga funcionando. Si le quitas eso, todo colapsa. Pero ya sabemos que los ricos no son amigos de poner todos los huevos en una misma cesta. A lo largo del libro vamos viendo cómo los inmuebles son utilizados para múltiples necesidades o estrategias. Son un medio para conseguir un fin, un instrumento para poder acrecentar nuestro patrimonio, el cual hay que proteger, además de conseguir una tributación más ventajosa.

Pero ¿qué hacen con los beneficios adquiridos de los inmuebles?, ¿en qué tipo de activos invierten? Interesantes preguntas.

Antes permíteme que te recuerde que un activo para mí tiene una doble definición, una más específica y otra más generalista. La específica: es todo aquello que aporta dinero a tu bolsillo; y la generalista: es donde aportas tiempo y dinero. Ambas definiciones van de la mano: donde aportes tiempo y dinero, esperarás un

retorno.

Aquí tienes los catorce activos en los que diversifican los ricos sus ganancias:

1. **Porfolio de acciones de la Bolsa.** Para mantener en el tiempo.
2. ***Trading* en Bolsa.** Para seguir creando riqueza comprando y vendiendo.
3. **Yates, caravanas, coches deportivos o de lujo, aviones privados, ordenadores, motos.** Todo aquello que permite un retorno positivo alquilándolo a terceros. Lo amortizan rápidamente porque existe una gran demanda y compran a precios de saldo.
4. **Fondos de inversión indexados en índices.** Para diversificar su cartera de inversiones.
5. **Seguros diversos: ahorro, vida, inversión.** Para garantizar su patrimonio y por la fiscalidad que ofrecen.
6. **Intermediación en operaciones (entrada y salida).** Entran en diferentes operaciones de colegas para seguir aumentando su riqueza. Información confidencial, negocios seguros (aunque la seguridad está sobrevalorada).
7. ***Holding*.** Es una forma de organización o agrupación de empresas en la que una compañía adquiere todas o la mayor parte de las acciones de otra empresa con el único fin de poseer el control total sobre la otra empresa.
8. ***Trust*.** Lo vimos en el truco 73 de la primera parte de *Los trucos de los ricos*.
9. **Efectivo en diferentes lugares.** Poco que comentar. Mucho efectivo repartido en diferentes sitios, algunos fáciles de localizar, pero otros prácticamente inaccesibles.
10. **Segundo pasaporte.** Otro activo que es considerado por

los ricos es la posibilidad de poder viajar sin ataduras. Para ello invierten dinero en adquirir segundas y terceras residencias por medio de inversiones.

11. **Participaciones en empresas.** Otra fuente importante en la que focalizarse, participar en diferentes empresas que hagan aumentar nuestra inversión con el tiempo.
12. **Criptomonedas, bitcoins, *trading* y *holdear*.** Poco que añadir, gran fuente de inversión para los ricos que permite la ocultación de patrimonio, así como una benévola fiscalidad y una enorme volatilidad (que siempre es positiva). Combinan el *trading* (comprar y vender en el corto plazo) con adquirir criptomonedas en el largo plazo.
13. **PIAS, Unit Linked.** Seguros de ahorro o de vida que permiten una pequeña rentabilidad, y a su vez el desvío de fondos a terceros en el caso de Unit Linked. Ambos no pueden ser embargados en caso de quiebra.
14. **Oro, plata, diamantes, antigüedades, arte.** Otro de los destinos del dinero para seguir aumentando su riqueza.

Recordemos que siempre existirán crisis, sucesos inesperados, grandes batacazos de todo tipo. Los ricos lo saben y por ese motivo diversifican tanto su patrimonio. No lo cuentan, ni lo comentan, pero saben que al hacerlo vivirán mucho más tranquilos. Si una crisis afecta a la Bolsa o a los inmuebles, o bien si se cierra el grifo de la financiación, ellos han actuado como en el cuento de la hormiga y la cigarra dando sus pasitos en la dirección adecuada. Esto les pone en mejor disposición de continuar la partida cuando llegue cualquier tipo de quiebra financiera o económica.

Si dependes de una o dos únicas fuentes de ingresos, si no empiezas ya invirtiendo incluso pequeñas cantidades de forma diversa, me temo que estarás en una posición muy expuesta y arriesgada. El juego siempre es reducir riesgos, reducir las

probabilidades de que salgas dañado. No se trata de que seas el más listo de la clase, la mamá de Tarzán o el papá de La Masa, sino simplemente un inversor inteligente. Arranca siempre en pequeño y crea tu porfolio de inversiones. Todos podemos hacerlo y tú también. Éste no es un libro para los ricos (ellos ya saben hacerlo), sino para todos nosotros.

#LosTrucosDeLosRicos2

En un mundo tan incierto, tan cambiante, tan extraño, donde todo puede ocurrir, el rico se prepara para cualquier evento por extraño que pueda parecer. No lo espera, sino que se prepara por si llegase. Por eso diversifica sus beneficios, inversiones y negocios.

@juanharo

Truco 71

Invierten en inmuebles vandalizados, sin terminar, ocupados y de renta antigua

Éste es otro aspecto peculiar de los ricos, su capacidad para manejar los problemas. Los problemas de la vida no se llamarían «obstáculos» si no hubiera manera de superarlos. Los problemas no llegan para acabar con tu tranquilidad, sino que aparecen para sacudirte y hacerte crecer. Alguien dijo una vez: «La felicidad no es la ausencia de problemas, sino la habilidad para arreglarlos».

Básicamente ahí radica una de las diferencias entre los ricos (mentalidad próspera y de riqueza) y todos los demás. Cuando tú le planteas al rico un problema o situación, pondrá mucha más atención para entenderlo bien, se encuentra ante una oportunidad de hacer negocio o de mejorar un área determinada al poder detectar una situación que requiere acción. Por contra, muchos de nosotros odiamos los problemas, nos escondemos, no queremos escucharlos, no vemos nada positivo en ellos. ¿Ves la diferencia? Por este motivo el rico es rico, porque hace lo que la mayoría no quiere hacer. Estudiar el problema, desmenuzarlo y buscar soluciones para eliminarlo.

Es vital que entendamos este aspecto. El truco 44 de la primera parte de *Los trucos de los ricos* iba sobre agotar a Hacienda, a la banca y a la Seguridad Social. En dicho truco comentaba cómo se catalogan los problemas por niveles, y que la solución radicaba en buscar a alguien que ya estuviese en un nivel más alto, que ya hubiese superado con creces el problema. Todo en la vida es igual: tu actitud marca tu altitud (lo lejos que llegues).

No se trata de crear o buscar problemas, sino de hacerles

frente con una gran sonrisa, ponernos a buscar soluciones. En el caso de nuestro rol de inversor en inmuebles podemos optar por buscar inmuebles que no tengan ningún problema o fijarnos también en activos que tengan situaciones complicadas. **En mi grupo de empresas, buscamos todo tipo de inmuebles:**

- **Ocupados.**
- **Vandalizados.**
- **Destrozados.**
- **Con problemas jurídicos.**
- **Con inquilinos que no quieren marcharse** o inmuebles alquilados.
- **Edificios sin acabar.**
- **Inmuebles con usufructo vitalicio** (el derecho a disfrutar durante toda la vida de un bien del que no se posee la propiedad. Se trata de un derecho real que limita el pleno dominio del propietario en favor de quien se ha constituido como usufructuario).
- **Inmuebles que sólo venden la nuda propiedad** (es la propiedad de un bien, pero sin tener el uso y disfrute del mismo. Se llama «nudo propietario» a la persona titular de ese derecho).
- **Inmuebles de herencias** con varios herederos en contra de vender.
- **Inmuebles de parejas** que se divorcian y una de las partes no desea vender.
- **Inmuebles de renta antigua**. Se llaman «de renta antigua» los contratos de alquiler de vivienda y de local que se celebraron hasta el 9 de mayo de 1985, hasta el Decreto Boyer.[1] También se incluyen los firmados desde este día hasta el 1 de enero de 1995, fecha de entrada en vigor de la Ley de Arrendamientos Urbanos, que continúan vigentes.
- **Propietarios que tienen mucha prisa por vender**

porque necesitan el capital para pagar deudas o por otros motivos.

- **Renuncias de herencias** por imposibilidad de pagar los impuestos.
- **Concursos de acreedores** que suponen liquidar activos de una sociedad, por ejemplo.
- **Promotores o inversores** que no pueden continuar una obra y necesitan vender.
- **Socios que se separan** y deben liquidar sus inmuebles.
- **Inmuebles sin posesión,** generalmente de bancos y fondos de inversión.
- **Proindivisos.** Es una expresión jurídica de origen latino que hace referencia a la situación de una cosa o derecho, que pertenece a varias personas en común sin que existan partes diferenciadas para cada uno de los propietarios o titulares del derecho. Es decir, que eres dueño de una parte inespecífica del inmueble.
- **Créditos hipotecarios.** Te permite comprar un crédito hipotecario y luego negociar con quien tiene la posesión para que todos ganemos.
- **Inmuebles destrozados** o que requieren grandes reparaciones.
- **Inmuebles sin división horizontal realizada.**
- **Inmuebles con múltiples cargas de todo tipo.**
- Etcétera.

Hay un mundo de oportunidades ahí fuera para quien quiera verlas. El juego consiste en detallar al máximo el problema para poder entenderlo mejor y después ofrecer varias alternativas para que todas las partes ganen. Muchas veces, escuchando con atención, he evitado que un propietario malvenda su propiedad. Le he buscado otras alternativas, como aportar un préstamo para que la propiedad pueda pagar una deuda que tenía. A cambio, he vendido la propiedad y me he quedado una parte del pastel. Pero no he permitido que el propietario tirase por el suelo su inmueble.

Ambos ganamos.

Los bancos y fondos de inversión tienen miles de inmuebles ocupados, vandalizados, sin posesión, venta de créditos hipotecarios o con líos registrales o jurídicos. Requieren paciencia, tiempo y dinero, pero la buena noticia es que puedes adquirirlos por 15.000 o 20.000 euros cada uno. A más problemas, menor es el precio.

Amigo lector, no descartes nunca nada. Escucha el problema, escucha a la propiedad que te ofrece el inmueble, ya sea un particular, una empresa, un banco, un fondo de inversión o quien sea. Si la otra parte tiene prisa por vender, yo estaré encantado de escuchar por dónde le aprieta el zapato. Recordemos que los mayores beneficios están en los inmuebles que tienen los mayores problemas. Todos queremos lo bueno, bonito y barato, y muy pocos, lo malo, feo y barato. Muchos de estos activos con problemas no los encontrarás en internet, ya que suelen ofrecerse en ámbitos o entornos profesionales: abogados, asesores fiscales, bancos, fondos de inversión o intermediarios especializados en activos con problemas. Igualmente, puedes acceder a ellos con una enorme sonrisa. Que así sea.

#LosTrucosDeLosRicos2

La vida son problemas. Sin problemas no somos nada, no crecemos. Con los inmuebles sucede lo mismo: mientras unos huyen de inmuebles con problemas, otros los buscamos para lograr una rentabilidad mayor.

@juanharo

Truco 72

Conocen las opciones de inversión en el sector inmobiliario mediante cuatro formas: compra directa, inmobiliarias cotizadas, socimis y fondos de inversión inmobiliarios (crowdfunding)

Siempre es positivo saber qué formas habituales existen para invertir en el sector inmobiliario. Actualmente, se puede invertir de diversas maneras, además de otras que irán apareciendo. La creatividad no conoce límites. Igualmente, aquí te presento las 4 + 1:

1. **Compra directa.** El inversor compra un inmueble de manera directa o a través de intermediarios. Suele ser la manera más conocida y elegida en España.

    - **Mayor ventaja.** Libertad en la inversión y ahorro de algunas comisiones.
    - **Mayor inconveniente.** Se necesita tiempo y experiencia para gestionarse de manera óptima, además de un gran desembolso monetario inicial que no todas las carteras pueden soportar.

1. **Inmobiliarias cotizadas.** El inversor podría acceder a valores de inmobiliarias cotizadas.

    - **Mayor ventaja.** Mayor liquidez y fácil acceso a la

inversión.
- **Mayor inconveniente.** Riesgo en la cotización del valor, riesgos propios de la compañía.

1. **Socimis.** Sociedades que dedican más de un 80 por ciento de sus recursos a la adquisición, promoción y rehabilitación de activos inmobiliarios para su posterior alquiler.

    - **Mayor ventaja.** El inversor se despreocupa totalmente de la gestión, además de estar regulado por la CNMV (Comisión nacional del mercado de valores). Aporta confianza, lo que aporta seguridad. También se impulsa el mercado del alquiler y se obtiene una pronta liquidez.
    - **Mayor inconveniente.** El inversor no dispone de poder de decisión y la intermediación puede encarecer el producto de inversión.

1. **Fondos de inversión inmobiliarios.** Vehículos de inversión donde el inversor delega en un tercero sus participaciones para la búsqueda de oportunidades inmobiliarias. El gestor es el encargado de construir una cartera de inversión diversificada.

    - **Mayor ventaja.** Buena fiscalidad y profesionalidad en la gestión, además de poder acceder con no mucho dinero.
    - **Mayor inconveniente.** Inversión totalmente indirecta, con poco o nulo poder de decisión, pero buena opción para no iniciados.

1. **4 + 1 *Crowdfunding* inmobiliario.** Se trata de una

financiación participativa por parte de múltiples inversores en una oportunidad inmobiliaria. Los promotores ofrecen sus oportunidades a través de plataformas reguladas por la CNMV. La inversión mínima en estos proyectos puede ser desde 50 euros, lo que democratiza el sector.

2. Cada proyecto cuenta con un plan de negocio con toda la información detallada, lo que garantiza una total transparencia. A su vez, el proceso de inversión se realiza a través de internet, con lo que las aportaciones se pueden ejecutar desde cualquier parte del mundo con sólo un dispositivo conectado a la red.

- **Mayor ventaja.** Plena autonomía del inversor, con una transparencia sin precedentes, y una de las formas que aporta mayores rentabilidades del mercado.
- **Mayor inconveniente.** Hay que tener en cuenta que todas las inversiones conllevan riesgos. En este caso, son las propias del mercado inmobiliario.

Desde 2012, el *crowdfunding* ha generado un impulso por parte de los reguladores de los diferentes países para que se consolide como una alternativa de financiación e inversión seria y profesional.

La financiación participativa de proyectos inmobiliarios se articula a través de operaciones de préstamos o ampliaciones de capital vinculadas a una sociedad que explota un inmueble y en la que participan múltiples inversores a través de internet. El inversor visualiza toda la información del proyecto inmobiliario y puede materializar la inversión a través de la red. Esta modalidad tiene el potencial de aportar total transparencia, poniendo al alcance de un clic las rentabilidades de este sector.

Cada una de estas modalidades de inversión en el sector

inmobiliario tiene su perfil inversor. En mi caso, me gusta controlar el activo, el inmueble, ser dueño de él y poder jugar con las bajadas o subidas de precio. Por ello elijo la opción de compra directa. Pero quizá a ti, amigo lector, te guste cualquier otra porque se asemeje más a tu forma de pensar o de participar en una inversión. Todas están ahí para ti.

Para acabar, hablemos sobre el capital privado, las grandes fortunas.

El **capital privado protagonizó un tercio de las inversiones inmobiliarias a nivel mundial**. Casi 300.000 millones de dólares que se destinaron a **invertir en ladrillo para obtener rentabilidad**, es decir, no se incluyen aquí las compras de inmuebles residenciales que constituyen la residencia habitual de los compradores.

Es la gran novedad de la edición número 13 de *The Wealth Report*, el informe anual sobre riqueza y propiedades de lujo a nivel global realizado por la consultora inmobiliaria británica Knight Frank. Las **grandes fortunas familiares**, que han sofisticado sus inversiones, acapararon el 31 por ciento de todas las operaciones realizadas en los doce meses anteriores al tercer trimestre de 2018, un volumen que alcanza los 289.000 millones de dólares. Es decir, **uno de cada tres euros invertidos en el inmobiliario** a nivel global procedió de dichas fortunas.

España continúa siendo atractiva para el inversor. La consultora inmobiliaria Cushman & Wakefield ha presentado el informe *Investors' Survey*, elaborado a partir de una encuesta realizada a reconocidos inversores en España, que permite conocer su visión del mercado español. Según se desprende del estudio, **los inversores cuentan con 40.000 millones disponibles para invertir en el mercado inmobiliario de España. El 72 por ciento de los encuestados corresponde a fondos de inversión y socimis, una combinación de perfiles que refleja a la perfección la actividad de inversión en todos los sectores inmobiliarios durante los últimos años** (75 por ciento de capital internacional frente al 25 por ciento de fondos nacionales). Es un hecho: España genera un gran interés para los inversores y atrae

capital de todas las nacionalidades. ¿Por qué no lo aprovechamos? ¡Vamos a ello con los trucos de los ricos!

#LosTrucosDeLosRicos2

El secreto está en conocer lo que existe para luego especializarse en un tipo de inversión que tenga que ver con tu perfil inversor. Un mismo traje no le vale a todo el mundo.

@juanharo

Truco 73

Al construir una casa como inversión, siguen un protocolo concreto

Hablando de construir una casa, empecemos con una historia sobre ello:

> Un maestro de la construcción ya entrado en años estaba listo para retirarse a disfrutar de su pensión de jubilación. Le contó a su jefe acerca de sus planes de dejar el trabajo para llevar una vida más placentera con su esposa y su familia. Iba a extrañar su salario mensual, pero necesitaba retirarse; ya se las arreglarían de alguna manera.
>
> El jefe se dio cuenta de que era inevitable que su buen empleado dejara la compañía y le pidió, como favor personal, que hiciera un último esfuerzo: construir una casa más. El hombre accedió y comenzó su trabajo, pero se veía a las claras que no estaba poniendo el corazón en lo que hacía. Utilizaba materiales de inferior calidad, y su trabajo, lo mismo que el de sus ayudantes, era deficiente. Era una infortunada manera de poner punto final a su carrera.
>
> Cuando el albañil terminó el trabajo, el jefe fue a inspeccionar la casa y le extendió las llaves de la puerta principal.
>
> —Ésta es tu casa, querido amigo —le dijo—. Es un regalo para ti.
>
> Si el albañil hubiera sabido que estaba construyendo su propia casa, seguramente la hubiera hecho totalmente diferente. ¡Ahora tendría que vivir en la casa imperfecta que había construido!

Los ricos siempre están planteándose construir e invertir en viviendas. Son su garantía de vida, donde ocultan sus fortunas. No alardean del capital que tienen porque rápidamente lo invierten, son discretos. Y créeme, hay mucho capital ahí fuera. Cada vez se imprime más y más dinero. Una cosa son las cifras que se publican,

la información pura y dura, y otra, la real. Ambas son muy diferentes, no debes creerte todo lo que oyes o lees, aunque te puede servir como referencia para reflexionar. Mira estas dos gráficas (figuras 13 y 14):

Figura 13. Evolución del ahorro de las familias en depósitos y efectivo

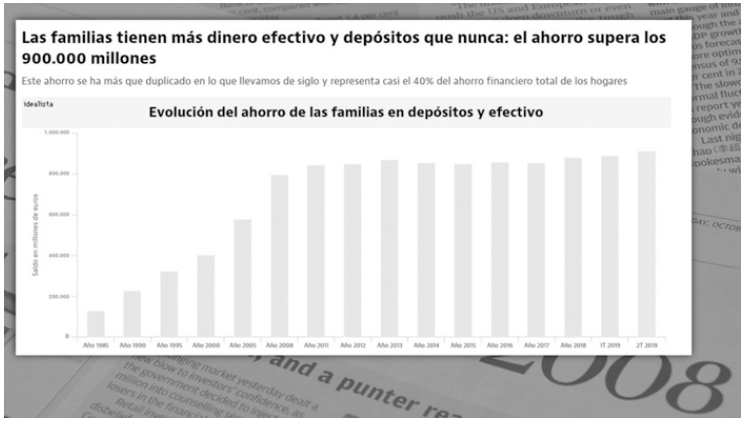
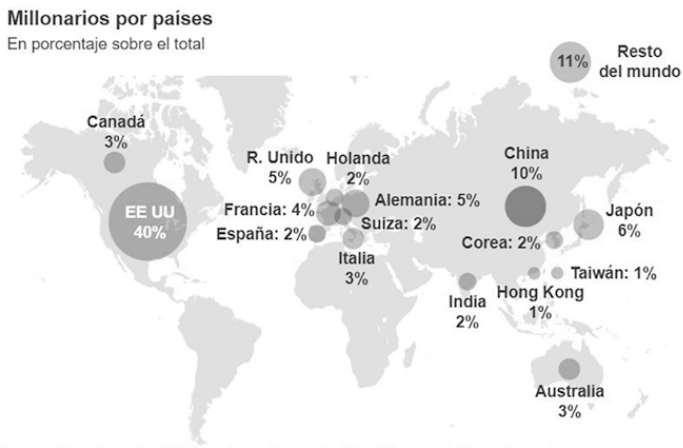


Figura 14. Millonarios por países

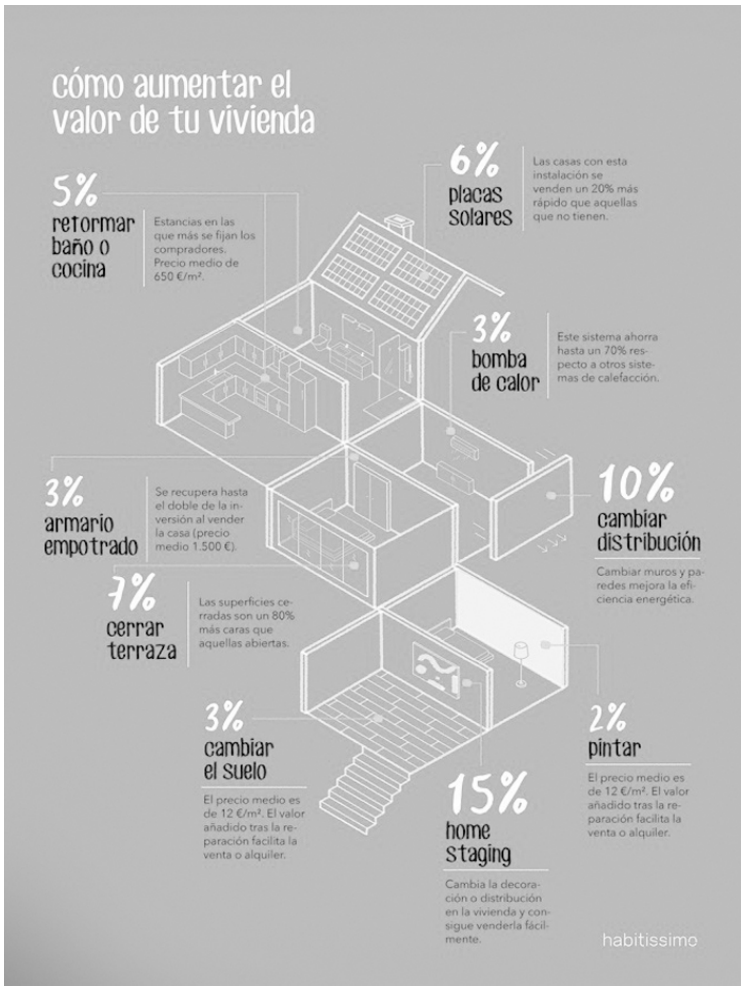


Además, utilizan dinero de terceros (bancos y capital privado, entre otros). Existe mucha riqueza, lo cual no es malo ni bueno, simplemente es. Ahora nos toca a nosotros hacer crecer nuestro

patrimonio inmobiliario.

Seguir un patrón, protocolo o sistema concreto que funciona es el deporte de los ricos en todo tipo de inversión. Por tanto, cuando piensan en construir una casa como inversión, siguen un conjunto de normas prácticas para aumentar su valor. Tienen en cuenta este gráfico (figura 15):

Figura 15. Cómo aumentar el valor de tu vivienda



Cuando pensemos en construir una vivienda (antes de

iniciar cualquier proceso), incluso si es para vivir, debemos recopilar la siguiente información: conocer la zona, objeto de la inversión de la casa, la demanda de alquiler y venta, precios medios de la zona en venta y alquiler, situación del barrio y del edificio, renta media per cápita, porcentaje medio de rentabilidad por alquiler, si permite el alquiler turístico, estudios de escenarios en diferentes tipos de alquiler (estudios, habitaciones, larga temporada y alquiler turístico), costes de la inversión y cuándo la recuperaremos.

Y realizar los siguientes pasos al construirla:[1]

- Definir necesidades de ubicación y tamaño.
- Elaborar una lista de requerimientos.
- Tener claro el presupuesto máximo total.
- Valoración de zonas.
- Búsqueda de terrenos.
- Revisar la normativa.
- Características que debemos tener en cuenta (proyecto, servicios, orientación, dimensiones...).
- Comprobación del estado de cargas, deudas, servidumbres.
- Vista del terreno.
- Contrato de arras.
- Contrato de compraventa.

Por supuesto, como en toda elección, saber rodearse de un gran equipo para construir la casa será un elemento vital para el éxito de la operación. Este simple acierto o desacierto significará el ahorro o no de decenas de miles de euros. Por tanto, invierte tiempo en elegir buenos profesionales. Sigamos con más trucos.

Incluso a la hora de construir una casa, el rico sigue unos protocolos marcados para minimizar el riesgo y maximizar la rentabilidad. Todo forma parte de un plan, todo tiene que cobrar sentido, aunque surjan imprevistos. ¿Qué sería la vida sin contratiempos?

@juanharo

Truco 74

Reforman para alquilar o dejan la reforma para el nuevo inquilino

Arrancamos este truco recordando los cuatro pilares que debemos tener controlados para poder vivir más tranquilos:

Figura 16. Los cuatro pilares de nuestro templo financiero

Invertir en vivienda para destinarla al alquiler es uno de los productos más interesantes para cualquier ahorrador (y no ahorrador, como vemos en estos trucos utilizados por los ricos), en un contexto de tipos de interés bajos y volatilidad en los mercados bursátiles. Además, en este nicho inmobiliario, se suman dos conjunciones que suman para ofrecer altos retornos: una creciente demanda de producto residencial de calidad en alquiler y las expectativas de que el precio de la vivienda siga subiendo a nivel global.

España tiene un parque residencial en el que la mitad de las viviendas tienen más de cuarenta años, el 80 por ciento supera los dieciocho años y el ritmo de envejecimiento crece un 3,3 por ciento anualmente. A pesar de que comprar para reformar y habitar la vivienda es el motor que impulsa el mercado de la

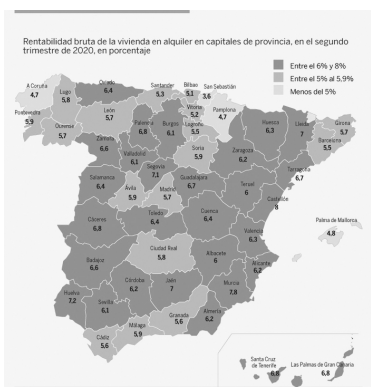
rehabilitación, **el propietario que decide reformar para alquilar también obtiene beneficios porque puede incrementar la renta hasta un 30 por ciento.**

Una vivienda reformada incrementa la renta entre un 20 y un 30 por ciento. Además, reformar para alquilar es sinónimo de inquilinos a largo plazo y mayor rentabilidad. El propietario encuentra mejores inquilinos cuanto más arreglada está la vivienda. Por ejemplo, si se actualizan los baños y la cocina, no sólo se accede a precios más elevados, sino que es más fácil encontrar un inquilino a largo plazo.

Otra ventaja que ofrece una casa reformada es que se alquila más rápido que una vivienda sin actualizar. Con estas ventajas, el propietario ve la reforma como una oportunidad de inversión, mientras que antes era poco común reformar para alquilar.[1]

Veamos en este gráfico dónde es más rentable alquilar en España (figura 17):

Figura 17. ¿Dónde es más rentable el alquiler?



A nivel nacional, **la rentabilidad combinada** (aquella que suma el retorno de los ingresos por las rentas del alquiler con la revalorización de la vivienda) **alcanza el 7,7 por ciento, aunque es superior al 10 por ciento en más de una veintena de grandes capitales,** según los datos de urbanData Analytics (uDA), empresa de *big data* dedicada al análisis de datos del sector inmobiliario a través del tratamiento de más de cuarenta fuentes

públicas y privadas.

Por ejemplo, comprar una vivienda para alquilar en Ávila ofrece una rentabilidad del 17,7 por ciento, gracias a la revalorización de precios residenciales, que generan un 11 por ciento de plusvalía. Lo mismo ocurre en Bilbao, con un retorno del 12,76 por ciento gracias al 7,8 por ciento de revalorización de la vivienda. El promedio de la rentabilidad bruta en alquiler en estas capitales de provincia es del 6 por ciento; las rentabilidades combinadas más altas se deben al capital *gain* (el precio que se estima que va a subir la vivienda en el próximo año) de algunas ciudades como Cádiz, Logroño y Santiago, donde los precios de compraventa han subido un 11,22, un 13,97 y un 10,54 por ciento, respectivamente.

En el caso de Málaga, comprar para alquilar ofrece retornos del 12,06 por ciento; Valencia, un 10,6 por ciento, y Palma, un 7,02 por ciento. Por su parte, Madrid ofrece retornos en la media nacional, del 7,82 por ciento, según urbanData Analitics.[2]

El rico busca escenarios ganadores, y tú también, amigo lector. Una vez encontrados, los ofrece a los distintos actores de la operación. El inmueble nos dirá qué tipo de reforma necesita: si una reforma integral o una reforma tipo «lavado de cara». En la primera, invertiremos 300-400 euros por metro cuadrado, y en la segunda, entre 60 y 90 euros por metro cuadrado. Dependerá de la demanda de reformas que exista en ese momento, del ciclo económico en el que estemos y del tipo de reforma que vayamos a realizar. No es lo mismo reformar un piso o vivienda para hacer tres o cuatro estudios que para alquilar por habitaciones. Con ello, conseguiremos vender o alquilar antes que la competencia y revalorizar el inmueble. Esto no quiere decir que ganemos más o menos, pues dependerá de lo bien que hayamos comprado. Por eso digo: «Tienes que vender antes de comprar», así los números salen.

Cuando encontremos un piso con una gran reforma, o no tan grande, una forma de participar en la operación es ofrecerle al dueño aportar nosotros el dinero de la reforma participando, lógicamente, en los beneficios. Nuevamente, obtenemos el control

del activo para poder lograr una ganancia importante. Pactamos un precio con el propietario y nosotros aportamos la reforma, y todo lo que se venda por encima del precio pactado es para nosotros. El propietario ganará más porque el inmueble no vale lo mismo reformado que sin reformar.

Incluso existen empresas de reformas que no cobran hasta haber vendido el inmueble. Por tanto, como puedes ver en este ejemplo (real, por supuesto), no hemos puesto dinero, sólo firmamos dos contratos: un acuerdo entre partes con el propietario de la vivienda y un contrato de reforma con la empresa de reformas, que cobrará al vender el inmueble. Seguramente tengamos que firmar otro contrato con la agencia que se encargará de comercializarlo.

Lógicamente, si estamos pensando en alquilar el inmueble, podemos hacer lo mismo, pero dirigido a un inversor que piense en alquilar. De nuevo, la reforma será diferente si pensamos hacer varios estudios o habitaciones para alquilar. Si es un alquiler de larga temporada (porque el inmueble es pequeño), entonces podría servir la misma reforma. Todo es un juego de números: ¿qué deseamos hacer con la vivienda?

Pongamos un ejemplo de un inmueble que nos ha costado 100.000 euros en Valladolid y necesita una reforma importante; se trata de un inmueble de 90 metros. Aquí tenemos varios escenarios teniendo en cuenta que lo que deseamos es obtener la máxima rentabilidad y ahorrarnos el coste de la reforma o derivarlo a un tercero. Estudiemos las seis opciones que tenemos para ello en un ejemplo real de una de nuestras inversiones:

1. **Reformamos y creamos cuatro estudios dentro de la vivienda para maximizar la renta al máximo.** No hace falta segregar, ni permisos de la comunidad de propietarios. Obtenemos 1.650 euros de renta mensuales y la reforma podemos realizarla nosotros o invitar a un inversor que ponga el dinero obteniendo una parte de la renta como compensación. De este modo, no nos cuesta

dinero.

2. **Reformamos y alquilamos habitaciones.** Cinco habitaciones y dos baños, con una cocina para comer y ver la tele. Ingresos mensuales de 1.520 euros. Podemos obtener la reforma hipotecando la vivienda, de esta manera no repartimos la renta con un inversor privado, sino con el banco abonando el préstamo de la reforma.
3. **Cedemos la explotación del inmueble a una empresa durante siete años.** A cambio, ellos hacen la reforma. Pactamos una renta para nosotros y ellos recuperarán el dinero invertido a lo largo de los años. Con esta opción, nos salimos de la ecuación, pero seguimos cobrando cada mes.
4. **Mismo ejemplo que el anterior, pero aportando el dinero que necesitamos para la reforma mediante un inversor privado.**
5. **Alquilamos el inmueble bajando la renta a cambio de que el inquilino realice la reforma.** O bien firmamos un alquiler con opción a compra.
6. **Empaquetamos todo y lo vendemos a un inversor, que a su vez se encargará de alquilarlo.** En definitiva, somos directores de orquesta (truco 70 de mi libro anterior). Es decir, una vez adquirido el inmueble para reformar, presentamos todas las «bolitas de Navidad» (truco 13) para que el inversor pueda adquirir el inmueble y alquilarlo ahorrándose un buen dinero, con los escenarios si alquila por habitaciones o estudios, y el coste de la obra. Darle todo mascado. Esta modalidad es una de las que más realizamos en nuestras empresas.

Tú eliges más o menos apalancamiento, más o menos esfuerzo, más o menos recursos. Formas hay muchas, como las

excusas. Resultados pocos.

#LosTrucosDeLosRicos2

No existe un solo camino para hacer las cosas, sino infinitos. Sólo necesitamos abrir la mente, buscar apalancamiento e intentar lograr la máxima rentabilidad con el inmueble que tenemos delante.

@juanharo

Truco 75

Utilizan tasadores de confianza y software específico para realizar valoraciones de inmuebles

A estas alturas de la película, ya sabes que todo es un circo. Lo digo sin acritud, sin maldad, sin carácter peyorativo, sino con cariño y con el ánimo de que le quites hierro al asunto. **No pasa nada por reconocer que todo es pura manipulación, todo sube y baja, las cifras, los números son alterados según el fin que se busque.** No existe sólo blanco y negro, sino la persona valiosa que sabe maquillar el color para obtener el que nos hace falta en ese momento. Sí, amigo lector, los diamantes, personas que brillan, que hacen posible lo que buscamos: tasaciones oficiales altas o bajas según nuestros intereses.

Amo el apalancamiento porque no somos gatos, no tenemos siete vidas, únicamente una, y pasa muy deprisa. Por este motivo, quiero presentarte a la persona que ha redactado este truco, alguien que brilla con luz propia, una enorme profesional y mejor persona: Rocío Movilla Gangoso, fundadora y gerente de Valórea, Servicios de Arquitectura Tec. Son expertos en valoración de activos inmobiliarios y los podrás encontrar en su web, <www.valorea.net>; es ella la que se encarga de muchas de las tasaciones de nuestro grupo de empresas. Siempre nos arrimamos a los mejores. Por este motivo, le pedí que me ayudase con este truco. Y aquí lo tienes redactado por ella misma. Con su permiso, he recortado algunas partes para no hacerlo demasiado extenso. Gracias, Rocío, por tu aportación y por tu ayuda constante.

Cuenta la historia que en tiempos de Felipe III, el entonces duque de Osuna, don Pedro Téllez-Girón, aspiraba al

nombramiento de virrey de Nápoles, un lugar entonces devastado por los corsarios y empobrecido, pero con un valor estratégico extraordinario para el tráfico marítimo por el Mediterráneo. Dicen también que fue entonces cuando don Francisco de Quevedo, amigo y secretario del duque, le dijo esta frase (que luego popularizó Antonio Machado casi tres siglos después): «Sólo el necio confunde *valor* y *precio*».

Los ricos siempre han sabido distinguir muy bien la diferencia entre *valor* y *precio*, algo que confunde la mayoría del resto de los mortales.

No en vano, los ricos no suelen sentir apego por casi ninguno de los bienes inmuebles que adquieren, son conscientes de que el único sentido que tienen es su capacidad de generar beneficio. Es más, los ricos tienen una sorprendente habilidad para desprenderse de ellos justo antes de que su potencial se agote, siempre tratando de dejar algo para el siguiente adquirente y cuidando de ese fundamental atractivo que es lo que les garantiza una venta rápida en el mejor momento.

Los ricos lo han aprendido casi todo sobre la formación de un precio. El precio, en realidad, no es más que un acuerdo entre dos partes interesadas, el comprador y el vendedor. Saben que el precio de un inmueble depende esencialmente de las circunstancias presentes, experiencias pasadas y expectativas futuras del comprador y del vendedor. Un precio es sólo un acuerdo, el resultado de la materialización de una construcción mental o psicológica, entre el comprador y el vendedor.

No hay dos personas iguales ni dos inmuebles idénticos. Tampoco hay un solo mercado inmobiliario como tal, sino que está, por ejemplo, el mercado residencial, el de primera o de segunda residencia, el de locales, el de suelos, el de fincas rústicas, el de hoteles, el de apartamentos turísticos, el de centros comerciales, el de naves, el de suelos industriales, el de suelos urbanizables, etc., y en cada uno de ellos la formación del precio se comporta de una forma parecida o radicalmente distinta en función de numerosas variables. La ubicación sólo es una de ellas, es fundamental pero no determinante.

Los ricos saben que para vender bien únicamente es necesario localizar a las personas que creen necesitar el inmueble que ellos tienen y desean vender. Analizan bien al potencial comprador y se ponen en su lugar para calcular el importe que podría llegar a pagar por el inmueble que desean vender. Así se forma el precio.

Por otra parte, cuando los ricos compran, tienen una maravillosa habilidad para buscar los inmuebles que desean, y una vez localizados, analizan al vendedor y utilizan los mejores argumentos poniéndose en su piel (*empatía*: participación afectiva de una persona en una realidad ajena a ella). Paralelamente, los ricos saben calcular la rentabilidad potencial del inmueble en el caso de que pudieran comprarlo al precio que ellos estiman que el vendedor estaría dispuesto a recibir por él. Es entonces cuando lanzan su oferta y empieza la construcción del precio.

Los ricos saben que el precio no sólo es una cifra en dinero y tratan de utilizar otros factores, siempre a su favor, que son determinantes en la formación del precio: pagos aplazados, pagos a cuenta, pagos en permuta, etcétera.

Podríamos decir, pues, que los ricos son expertos en precios: **saben cuánto conviene pagar o cobrar por la compraventa de un inmueble, saben cuándo los tienen que vender o comprar, saben a quién y saben cómo hacerlo.**

Pero el valor es algo bien distinto al precio: el valor es una cifra obtenida del resultado de un proceso de cálculo. Este proceso está afectado por unas variables en función del método de cálculo aplicado, que en nuestro país está pautado por varias normas legales en función de la finalidad de la valoración.

Resumiendo: el valor de un inmueble en una fecha concreta es el resultado de un proceso de cálculo que, a su vez, depende de la finalidad de la valoración.

Dicho así, a nadie se le escapa que el precio es una cifra única, ya que es el fruto de un acuerdo al que han llegado dos partes (comprador y vendedor) en una fecha concreta y que, sin embargo, valores hay muchos, ya que dependen de la finalidad de la valoración. Por ejemplo, del mismo inmueble y en la misma fecha tendremos al menos un valor catastral (a partir del cual se

calcula la plusvalía), que es distinto al valor hipotecario (del que depende la financiación), y éste es diferente al valor de liquidación del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales, por citar sólo tres de los más comunes que se manejan en cualquier transacción.

El valor hipotecario es, a su vez, el menor de los obtenidos por varios métodos de valoración. Por ejemplo, el menor de estos dos: el valor obtenido por el método de comparación y el valor que nos da el método de actualización de rentas, pero que también puede ser el valor residual.

Es por ello que el valor de un inmueble en un balance contable es susceptible de ser actualizado periódicamente, cada año, cosa que no ocurre con el precio de compra, que es un dato único e invariable.

En relación con el factor tiempo, hemos de tener en cuenta que la antigüedad de la construcción de un inmueble afecta a su valor y que aun en el caso de que pudieran obviarse los otros múltiples factores que intervienen en el proceso de valoración, sólo por existir una construcción sobre el inmueble, cada año éste será susceptible de ser valorado por distintos importes: los ricos saben que el valor de un inmueble es sólo un dato de carácter técnico, y que, al contrario que el precio, el valor es una cifra cambiante casi por definición.

Los ricos saben mucho de precios, pero pagan a tasadores expertos para conocer la información sobre el valor de sus activos inmobiliarios, que utilizan a su conveniencia en sus negociaciones, y la manejan para mejorar sus balances o estados financieros y para reducir la fiscalidad de sus operaciones.

La información sobre el valor de mercado y sobre el valor hipotecario de un inmueble (por poner sólo dos ejemplos) les permite, respectivamente, optimizar en sus balances la rentabilidad prevista en sus estudios iniciales (a fecha de compra) y/o utilizar estos inmuebles como garantía para apalancamiento financiero de otras operaciones, garantizándose liquidez.

En España, las valoraciones con finalidad hipotecaria deben redactarse por sociedades de tasación inscritas en el Banco de España conforme a la Orden Ministerial ECO 805/2003, que

describe al tasador como «el profesional que, de conformidad con lo previsto en las normas aplicables a cada tipo de tasación, debe suscribir necesariamente el informe de tasación», aunque cuando se trata de calcular un valor hipotecario (finalidad letra *a* del artículo 2), el tasador únicamente puede actuar adscrito al control y supervisión de una sociedad de tasación (entidad tasadora), que también está definida en la misma orden ministerial como «las sociedades de tasación homologadas e inscritas en el Registro Especial del Banco de España, así como, respecto a las valoraciones que tengan como finalidad la mencionada en la letra *a* del artículo 2, los servicios de tasación de entidades de crédito homologados e inscritos en el Registro Especial del Banco de España».

Los tasadores más expertos suelen estar adscritos a una única entidad tasadora. Éstos actúan aplicando los criterios de valoración de la dirección técnica de su sociedad, la cual soporta tediosas auditorías periódicas del Banco de España, lo que hace que de estas entidades tasadoras emanen directrices cada vez más y más sutiles hacia su red de técnicos, implementadas de forma sistémica en el software que éstos tienen la obligación de utilizar para redactar sus informes, tendentes todas ellas a homogeneizar criterios, con lo que el tasador pierde casi toda posibilidad de interpretar la norma conforme a su propio criterio atendiendo a la singularidad de cada inmueble.

Es por ello que el valor de tasación de un inmueble para una finalidad concreta y en la misma fecha difiere, a veces de forma significativa, incluso si el tasador realiza la misma toma de datos y utiliza el mismo método de cálculo, ya que no depende tanto de sí mismo y de los datos objetivos del inmueble como del tratamiento que de ellos se hace en la entidad tasadora o sociedad de tasación.

Los ricos contratan asesores expertos en valoración que conocen los criterios de estas sociedades y las consecuencias de su aplicación por zonas y tipologías y, en consecuencia, direccionan el encargo a la sociedad de tasación que conviene contratar en cada caso.

Éstas son, por orden alfabético, las entidades de tasación que, a día de la fecha, están operando en todo el territorio español con

una finalidad hipotecaria:

- Aesval, Lógica de Valoraciones, S. A.
- Agrupación Técnica del Valor, S. A.
- Alia Tasaciones, S. A.
- Arco Valoraciones, S. A.
- Arquitasa Sociedad de Tasación, S. A.
- Balkide Balorazioak, S. A.
- Barna-Tasa, S. A.
- CBRE Valuation Advisory, S. A.
- Col·lectiu Arquitectes Taxadors, S. A.
- Compañía Hispana de Tasaciones y Valoraciones, S. A.
- Eurovaloraciones, S. A.
- General de Valoraciones, S. A.
- Gesvalt Sociedad de Tasación, S. A.
- Gloval Valuation, S. A.
- Grupo Tasvalor, S. A.
- Instituto de Valoraciones, S. A.
- JLL Valoraciones, S. A.
- Krata, S. A.
- Risc Valor, S. A.
- Savills Aguirre Newman, S. A.
- Servicios Vascos de Tasaciones, S. A.
- Sociedad de Tasación, S. A.
- Tasaciones Andaluzas, S. A.
- Tasaciones Hipotecarias Renta, S. A.
- Tasalia Sociedad de Tasación, S. A.
- Tasasur Sociedad de Tasaciones, S. A.
- Tasibérica, S. A.
- Técnicos en Tasación, S. A. (Tecnicasa)
- Tinsa, Tasaciones Inmobiliarias, S. A.
- Uve Valoraciones, S. A.
- Valoraciones Mediterráneo, S. A.
- Zehazki, S. A.

El negocio de estas entidades está centrado en la finalidad hipotecaria, prácticamente la única que utilizan el resto de los mortales. Sin embargo, para los ricos ésta sólo es una finalidad más, ya que también utilizan los informes de tasación durante el proceso de formación de precio (asesoramiento en compraventa), para actualizar sus balances y estados financieros, para poner el inmueble en rentabilidad o para reducir el coste fiscal de las operaciones, entre otras, motivo por el cual, es una práctica común que sus asesores en valoración les provean de más de un informe de tasación de cada inmueble, normalmente emitidos por distintas entidades de tasación, cada uno con una finalidad para un objetivo concreto.

Existen parámetros básicos que afectan al valor calculado de forma directa o indirecta, y que también están definidos en la ECO 805/2003 de forma interpretable. Algunos de los más recurrentes se exponen a continuación para que el lector se haga una idea de las potenciales diferencias de valor resultante tras haber existido sutiles diferencias de criterio por parte de la entidad tasadora:

1. **Elementos comunes de un edificio.** Son todos aquellos espacios que, no siendo de uso privativo, deban ser tenidos en cuenta a efectos de cómputo de superficie. Hay que tener en cuenta que el tasador, en la toma de datos, únicamente puede comprobar la superficie útil. A partir de ésta, puede calcular (teniendo en cuenta el espesor de tabiquería, cerramientos y elementos estructurales) la superficie construida. Pero hay entidades de tasación que interpretan que la parte proporcional de las zonas comunes ha de tenerse en cuenta en el cómputo de valor, pero el tasador no la comprueba, sino que la estima y la añade. Una pequeña diferencia de criterio sobre el cálculo de la superficie de los elementos comunes, tanto del inmueble tasado como de los inmuebles testigo, afecta, a veces de forma determinante, al valor de tasación

obtenido por los métodos de comparación y reposición.

2. **Homogeneización de precios de inmuebles comparables.** Es un procedimiento por el cual se analizan las características del inmueble que se tasa en relación con otros comparables, con el objeto de deducir, por comparación entre sus similitudes y diferencias, un precio de compraventa o una renta homogeneizada para aquél. Hay que tener en cuenta que no hay dos inmuebles idénticos y que es el tasador, siguiendo los criterios de la entidad tasadora, el que aplica coeficientes de ponderación a cada uno de los inmuebles comparables en relación con el inmueble objeto de tasación, aunque el tasador no visita los inmuebles comparables, sólo el inmueble tasado, por lo que conocer los comparables y adecuar el criterio de homogeneización a la realidad comprobada afecta de forma directa al valor de tasación obtenido por el método de comparación.
3. **Mercado local.** Se encargará de la comparación el inmobiliario del entorno urbano o rural homogéneo (barrio, pedanía, localidad, comarca) donde se encuentre el inmueble (edificio, elemento de edificio, finca rústica o terreno), o cuando su uso o características no permitan disponer de comparables en dicha área, el mercado inmobiliario sectorial (oficinas, centros comerciales, hoteles, explotación agraria del cultivo dominante correspondiente) siempre que resulte representativo para su comparación dentro del territorio nacional. Hay que tener en cuenta que no hay dos entornos urbanos idénticos y que es la entidad de tasación la que determina las zonas homogéneas en las que se permite al tasador seleccionar los testigos de mercado comparables. Cuestionarse si los inmuebles testigo están en el entorno

homogéneo del inmueble o en otro representativo es siempre recomendable.

4. **El valor de reemplazamiento bruto o a nuevo (VRB) de un inmueble es la suma de las inversiones que serían necesarias para construir, en la fecha de la valoración, otro inmueble de las mismas características (capacidad, uso, calidad, etc.), pero utilizando tecnología y materiales de construcción actuales.** Este concepto es vital, especialmente cuando no es viable calcular el valor de tasación por el método de comparación. Hay que tener en cuenta que las entidades de tasación no realizan un desglose de las inversiones que serían necesarias para construir otro inmueble de las mismas características. Éstas, en cambio, suelen aplicar en sus cálculos costes bastante uniformes (tabulados en función de parámetros básicos) muy poco argumentados. Analizar pormenorizadamente los costes reales y compararlos con los aplicados por la entidad tasadora suele dar lugar a diferencias significativas en el valor de tasación calculado por este método.

Excelente explicación de este truco por Rocío Movilla, gerente y fundadora de <Valorea.net>. ¡Gracias!

Con respecto al software que se utiliza para realizar informes de valoración de inmuebles, existen muchos en el mercado y aportan información de todo tipo para conocer, desde tu ordenador, qué inmueble tenemos, sus características, tipología, renta per cápita de la zona, testigos de precio sobre inmuebles parecidos, precio del metro cuadrado de venta y de compra de la zona, qué porcentaje de oferta y demanda existe en el barrio, rangos de edad y mucho más.

Nosotros utilizamos dos de ellos para el análisis de inmuebles: Urbandata y Datavenues.

#LosTrucosDeLosRicos2

Una de las «bolitas de Navidad» más relevantes para un rico cuando se trata de un inmueble son las tasaciones. No sirve cualquier tasación, ni cualquier tasador; sólo hay un camino: trabajar con los mejores. No se trata sólo de un valor, sino de mucho más.

@juanharo

Truco 76

Utilizan a su favor los ciclos económicos

Una noche tormentosa, un distinguido hombre de mediana edad y su esposa entraron en un lujoso hotel de la ciudad estadounidense de Filadelfia, fueron a la recepción y preguntaron si tenían alguna habitación libre.

El conserje, de modales muy educados, se excusó con una sonrisa en los labios:

—Lo siento, señores. Hay tres convenciones simultáneas en Filadelfia. Todas las habitaciones, las de nuestro hotel y las de los demás, están ocupadas.

Ante la evidente angustia de la pareja, el empleado añadió:

—Ahora bien, como no puedo enviarlos fuera con esta lluvia, si ustedes aceptan la incomodidad, puedo ofrecerles mi propio cuarto. Yo me arreglaré en un sillón de la oficina.

El matrimonio rechazó el amable ofrecimiento, pero el conserje insistió y, finalmente, terminaron por ocupar su cuarto. A la mañana siguiente, al pagar la cuenta, el hombre pidió hablar con el conserje de la noche y le dijo:

—Usted es el tipo de gerente que yo tendría en mi propio hotel. Quizá algún día construya un hotel para devolverle el favor que nos ha hecho.

El conserje tomó la frase como un simple cumplido, y todos se despidieron amistosamente. Dos años después, en 1890, el conserje recibió una carta de aquel hombre, en la que le enviaba un pasaje de ida y vuelta a Nueva York y le solicitaba que los visitase. Con cierta curiosidad, aceptó el ofrecimiento. Después de un breve recorrido, el hombre mayor le condujo hasta la esquina de la Quinta Avenida y la calle Treinta y cuatro, señaló con el dedo un imponente edificio de piedra rojiza, y le dijo:

—Éste es el hotel que he construido para usted.

El conserje sólo acertó a balbucear:

—Es una broma, ¿verdad?

—Le aseguro que no —le contestó sonriente el señor.

Así se cuenta que fue cómo William Waldorf Astor

(1848-1919) construyó el Waldorf Hotel de Nueva York en el solar que posteriormente ocuparía en parte el Empire State Building, y que dos años después daría origen al famoso Waldorf-Astoria, y contrató a George C. Boldt (1851-1916) como su primer gerente propietario.

Bonita historia para empezar este truco que nos recuerda lo importante que es aportar valor, sobre todo porque nunca sabes dónde se encuentra una nueva oportunidad. Aportar valor siempre nos lleva a otro nivel y esto es lo que hacemos tú y yo al crearnos un patrimonio inmobiliario: aportamos valor a esta sociedad, dotamos de vida los inmuebles y hacemos circular la economía.

Sobre este truco ya profundizamos en el truco 26 de la primera parte de *Los trucos de los ricos*: tienen en cuenta los ciclos económicos. Y así es, en el mundo de las inversiones no podemos olvidar que vendrán crisis, la banca cerrará el grifo, otras veces lo abrirá, los inmuebles subirán y bajarán, y lo mismo ocurrirá con la oferta y la demanda. Nada de esto debe atemorizarnos. Un inversor profesional se aprovechará de las subidas de precio (mayor demanda) de los inmuebles y también de las caídas (poca demanda).

¿Cómo utilizamos a nuestro favor los ciclos económicos? La respuesta es combinando siempre la compra para revender (modo avión) y la compra para alquilar (modo tren). En épocas de crecimiento de los precios y de mucha venta de inmuebles, aprovecharemos más operaciones de compraventa, y viceversa. En épocas en las que el mercado esté parado o los precios empiecen a caer, será conveniente seguir comprando para alquilar aprovechando que ahora los inmuebles tendrán precios mucho más económicos.

Recordemos que existirán ciudades donde los precios suban y otras donde se estanquen o caigan. Por tanto, no generalicemos. Podemos cambiar de población, ciudad o comunidad autónoma si estamos atentos a los precios y a la evolución del mercado. Por esta razón, conviene estar informados de los tiempos medios de venta de los inmuebles, la fluidez de los créditos y el estado en general de la economía.

La vivienda es un bien de primera necesidad: siempre existirá demanda. No obstante, ya conoces que el beneficio está en la compra y en intentar no buscar la máxima ganancia. Ya sabes, amigo lector: el último euro que se lo lleve otro. **Debemos tener dinero preparado para comprar, porque en tiempos de crisis quien cuenta con *cash* para comprar adquiere las mejores gangas, por este motivo no debemos temer que los precios caigan.** Para nosotros podría ser una gran oportunidad de comprar muchos activos para ponerlos en alquiler mientras dure la tormenta. Disponer siempre de dinero nos permitirá aprovechar las diferentes ofertas que se nos presenten. En tiempos de bonanza o en tiempos de crisis seguirán apareciendo oportunidades; disponer de dinero constante y sonante nos hará estar en el partido suceda lo que suceda con la economía.

Si deseamos tener liquidez para comprar en momentos duros, cuando el mercado no se mueve, optaremos por financiación del banco a través de créditos hipotecarios cuyas cuotas pagarán los inquilinos, o bien obtendremos efectivo a través de las ventas de otros inmuebles. Recordemos que cuando la gente deja de comprar inmuebles, todos acuden a buscar pisos en alquiler y, por ende, los precios de los alquileres suben y la rentabilidad anual para el inversor también. Nunca es todo malo. Ya sabes el dicho: en tiempos de crisis, el rico se hace más rico porque mucha gente necesita dinero, y ¿de qué se deshacen cuando la gente necesita euros? ¡Bingo! De sus propiedades, las venden con rapidez a precios bajos.

Para acabar este truco, una pregunta para ti: ¿cuál escogerías de estas cuatro opciones?

1. Un millón de euros.
2. Estar con una persona que compra cientos de inmuebles durante tres años y te enseña todo lo que hace.
3. Tener dos tiradas a los dados para ganar 20 millones de euros con un 50 por ciento de probabilidades.
4. Viajar gratis de por vida.

Bonito ejercicio. Yo lo tengo claro. No hay una respuesta mala o buena. Todo depende de tus objetivos en la vida. Si eliges la primera puede ocurrir que lo pierdas todo como le ha pasado a mucha gente que no tiene conocimientos de inversión; si eliges la tercera estarás jugando con la suerte; si escoges la cuarta sólo tienes algo seguro, pero la opción dos seguramente te proporcionará un tipo de conocimiento práctico, una herramienta muy útil.

#LosTrucosDeLosRicos2

Todo sube y todo baja, épocas doradas de crecimiento, épocas duras de crisis y escasez de dinero. Pero los ricos se preparan para cualquier ciclo económico y utilizan precisamente los inmuebles para protegerse y, a la par, enriquecerse más cuando aparece la tormenta.

@juanharo

Truco 77

Les encantan los alquileres con opción a compra

Rodearse de diamantes es la clave. Siempre lo diré, y para hablar de este truco, qué mejor que sea otra persona importante quien te lo explique, mi socio, Pedro Martos López, gerente de Consulting 21 (<https://www.consulting21.es/>) y asesor fiscal de La Escuela de Inversión y del Club de Inversores en Inmuebles (<www.clubdeinversoreseninmuebles.com>). Cuenta con una experiencia de más de veinticinco años asesorando a miles de empresas, autónomos y profesionales. Sin duda, es un fenómeno de la fiscalidad. En este truco, Pedro te cuenta por qué los ricos prefieren los alquileres con opción a compra.

Haciendo un pequeño recordatorio histórico, vemos que la burbuja inmobiliaria en España se gestó en el período comprendido entre 1997 y 2007, y los siguientes seis años fueron un período de crisis inmobiliaria, económica, social e institucional, todo ello debido al incremento extraordinario de los precios de las viviendas, que se distanciaron del IPC y del aumento de los sueldos.

En ese momento, muchos promotores, grandes, medianos y pequeños, se encuentran con un numeroso parque inmobiliario sin poder darle salida, las opciones de financiación se desploman y el Euribor asciende hasta el 4 por ciento; ante este negro panorama, la necesidad agudiza el ingenio, y en el Plan de Vivienda 2009-2012 se habla de una idea que surgió de manos del Gobierno de la Comunidad de Madrid en 2005, el alquiler con opción a compra.

Con él se puede acceder a comprar una vivienda con más facilidad, sin tener que realizar grandes desembolsos o financiaciones a largo plazo, desde el primer momento, y comenzar a vivir en la casa que tenemos intención de comprar desde el principio, todo ello durante un período de tiempo en régimen de alquiler. Cuando finaliza dicho período, puedo ejercitar la opción de compra, descontando todo o parte de lo que haya pagado durante el tiempo de alquiler.

¿Por qué tuvo tanto éxito el alquiler con opción a compra?:

- **Porque goza de una tremenda seguridad jurídica,** ya que se encauza bajo la Ley de Arrendamientos Urbanos, el Reglamento Hipotecario y el Código Civil.
- **Porque para el promotor es una opción para dar salida** rápida a las viviendas con ciertas garantías.
- **Porque puedo vivir en la casa** sin tener que desembolsar el dinero de la entrada de la vivienda y los gastos iniciales.
- **Porque,** en algunas ocasiones, **el desembolso inicial es la prima** por ejercer la opción de compra, que suele ser algo más alta que una simple fianza de alquiler.
- **Porque el dinero que se paga de alquiler,** en su totalidad o una parte, según se acuerde entre las partes, se descuenta del precio final de la casa.
- **Porque no tengo que ahorrar** a la vez que abono el alquiler.
- **Porque el precio final del inmueble va disminuyendo** y me permite, durante el tiempo que dura el contrato, recomponerme financieramente y disponer de más oportunidades para solicitar una hipoteca.
- **Porque puedo conocer en profundidad** lo que voy a comprar y, además, cualquier obra menor que realice será para mi uso y disfrute.
- **Porque es un compromiso entre dos partes,** cuyo acuerdo consta de tres puntos principalmente: **no se**

puede vender la vivienda a otros posibles compradores mientras dure la opción de compra. El precio pactado en la firma del contrato no puede verse alterado, es decir, no puede subir ni bajar. El importe del alquiler sí se puede modificar anualmente, si se recoge en el contrato.

- **Porque una vez finalizado el contrato** no puedo ejercer la opción de compra, las cantidades entregadas se asemejarían al pago de un alquiler puro, sin opción de compra.
- **Porque si llegamos a un acuerdo ambas partes,** a la finalización del contrato se puede prorrogar el período de alquiler.
- **Porque el propietario obtiene liquidez** hasta que se produzca la venta.
- **Porque el propietario obtiene ventajas fiscales** por el alquiler, y el retraso de más de dos meses en el pago puede anular la opción de compra y la prima.
- **Porque el inquilino podría deducir el alquiler** en su declaración de la renta.

Es evidente que, según en qué posición estemos, el contrato de alquiler con opción a compra puede ser aplicable con algunas ventajas u otras, pero lo que es innegable es que, como figura anglosajona que aglutina dos contratos, el de alquiler y el de compraventa, no sólo liberó a muchos promotores de quebrar, sino que facilitó el acceso a la vivienda a inquilinos y futuros propietarios con falta de recursos.

Gracias, Pedro, por tu excelente explicación.

Al final, el rico quiere, como ya sabes, mantener el control del activo. Una interesante fórmula es precisamente el alquiler con opción a compra, incluso cuando el propietario no ha pensado en ello. Imagina un inmueble que se alquila y que tú propones, en lugar de pagar 600 euros, ofrecerle 800 euros a cambio de fijar un precio de venta a dos o tres años. Es decir, aportas una prima

inicial y fijas un precio competitivo de venta que puedes ejecutar desde ya hasta los tres años. El propietario se encuentra de repente con un aumento de la renta y con una prima inicial de dinero a cambio de pactar contigo un precio futuro. Ambos ganáis.

Tú tienes el control del inmueble y el propietario obtiene más dinero.

Como siempre: unos te dirán que sí y otros que no. Si te dicen que sí, se abren cuatro escenarios:

1. Lo vendes al precio pactado obteniendo una gran rentabilidad, ya que el importe de la prima se descuenta del precio final, así como una parte del alquiler.
2. Puedes vivir en la vivienda mientras lo vendes, amueblarlo, dejarlo coqueto (te ahorras el alquiler).
3. Igualmente puedes no vivir en el inmueble y ponerlo a la venta con financiación del cien por cien, dejarlo espectacular o vendérselo a algún inversor para que lo alquile y obtenga una rentabilidad (siempre igual o mayor del 8 por ciento).
4. O puede ser que te hayas equivocado en el precio y no lo vendas. Te retiras y a por otra inversión.

Como ves, el alquiler con opción de compra se puede utilizar de múltiples maneras.

#LosTrucosDeLosRicos2

Un simple alquiler con opción a compra puede servir para mucho más que para vivir en el inmueble y estudiar comprarlo al cabo de un tiempo, también puede convertirse en un lucrativo negocio. No existe una sola vía, sino múltiples caminos para el ojo del inversor inmobiliario.

Truco 78

Se apalancan mediante empresas de seguros de impago de alquiler para vender los inmuebles a inversores

Al final de todo, inversor, ¿para qué estamos aquí invirtiendo, creando un patrimonio en inmuebles? Básicamente, porque cada vez vivimos más y más años.

El porcentaje de población mayor de sesenta y cinco años, que actualmente se sitúa en el 18,2 por ciento, será del 24,9 por ciento en 2029 y del 38,7 por ciento en 2064. En 2064, la esperanza de vida de las mujeres será de 95,8 años (frente a los 87,9 años de 2014) y la de los hombres de 92,4 (actualmente es de 84). Resumiendo, una mujer que se jubile a los 65 tendrá por delante 30,8 años de vida, y un hombre que se jubile a los 65 vivirá de media otros 27,4 años más.[1]

Llegados a este punto, te hago las siguientes preguntas: ¿cómo será tu vida teniendo tanto tiempo? y ¿qué necesitas para tener una vida digna y dedicar tu tiempo a tareas más valiosas? Así es, varias fuentes de ingresos. ¿Y por qué no pueden provenir de muchos inmuebles? Ése es mi deseo, amigo inversor.

La Fundación Edad & Vida, junto a VidaCaixa y Obra Social «la Caixa», presentó el estudio *La revolución de la longevidad y su influencia en las necesidades de financiación de los mayores*, con los siguientes datos:

- La pensión pública es la única fuente de ingresos para siete de cada diez mayores de sesenta y cinco años. De

esta manera, sólo un 30 por ciento cuenta con ingresos adicionales, que en su mayoría proceden de distintos productos financieros (en el 29 por ciento de los casos), planes privados de pensiones (22 por ciento) y alquileres (13 por ciento).

- El 67 por ciento de los ciudadanos mayores de sesenta y cinco años encuestados percibe unos ingresos mensuales por debajo de los 1.250 euros y hace frente a un gasto medio de 953 euros al mes. Sin embargo, la encuesta arroja también que un 38 por ciento vive cada mes con unos ingresos que no llegan a 750 euros, y que sólo el 6 por ciento supera los 2.000 euros mensuales.
- El 57 por ciento declara percibir rentas por debajo de los 1.000 euros y un 45 por ciento señala que tiene dificultades para cubrir sus necesidades.[2]

Dentro de nuestro patrimonio inmobiliario, contaremos con inmuebles en alquiler con retorno infinito: inmuebles de los que ya recuperamos lo que nos costaron y, por tanto, todo retorno será como si fuera gratis (menos la inflación, impuestos y comisiones). Dentro de este tipo de inmuebles tenemos, nuevamente, dos vías:

- Inmuebles en alquiler para venderlos en uno, tres o cinco años.
- Inmuebles a largo plazo o casi para siempre (aquí básicamente están los de retorno infinito).

Para cualquiera de las dos vías podemos optar por **la opción activa y la pasiva.** Con la opción activa, somos nosotros los que nos encargamos de la gestión de los alquileres; con la pasiva, delegamos en empresas que conocen todos los recovecos legales y tienen amplia experiencia en gestión de incidencias de todo tipo. Todo dependerá del tiempo que tengas, de tu objetivo en número de inmuebles que quieras lograr y de tus preferencias personales (hay personas que no pueden delegar nada).

Si necesitas acudir a la justicia porque un inquilino no te paga o porque incumple varias cláusulas del contrato de alquiler, puedes tardar más de un año en recuperar tu vivienda. Por este motivo, algunas empresas de seguros ofrecen el «seguro de impago de renta de alquiler». Suele cubrir durante un año la renta del inquilino moroso y los gastos iniciales de abogado y procurador para iniciar el desahucio por falta de pago. Esta fórmula es genial, tanto si son inmuebles para ti como para vender a inversores, porque generan confianza. La contrapartida es que la compañía de seguros tiene que validar al inquilino y muchos de ellos puede que no superen esta selección.

Pero ¿qué sucede si deseamos asegurar un inmueble que está alquilado por habitaciones o por temporada? Aquí la cosa se complica. No es tan fácil encontrar un seguro de impago de renta que cubra el alquiler de habitaciones. Igualmente, pueden existir multitud de problemas que no sean la ausencia del pago de la renta, por ejemplo, los siguientes: ruidos molestos, fiestas nocturnas, continua suciedad del inmueble, retrasos en el pago de la renta, etc. En estos casos, se estará incumpliendo el contrato, pero el inquilino no desea marcharse. ¿Qué hacer entonces?

Un inversor profesional contará con empresas que son expertas en estas lides. No se jugará todas las cartas a una única mano (seguro de impago de renta), sino que contará con negociadores expertos que conseguirán que el inquilino abandone la vivienda de forma pacífica. Siempre con mucha psicología, sin recurrir a abogados (éstos llegarán cuando falle todo lo demás), aportándole soluciones al inquilino para que pueda abandonar el inmueble devolviéndole la fianza (aunque no le corresponda). Es decir, cuando el problema aparece, las empresas profesionales tienen recursos para solucionar estas incidencias. Tienen amplia experiencia en ello. Ésta es la opción pasiva.

Es cierto, la gestión integral de alquileres nos costará un porcentaje de la renta, pero a cambio ganaremos en tranquilidad, tiempo, energía y también en dinero. Un ejemplo excelente de lo que cuento es una empresa de nuestro grupo, Aces Alquileres (<info@acesalquiler.com>), que se encarga de resolver

problemas, facilitar la vida al propietario o inversor que quiere recibir cada mes la renta y no desea ocuparse de estos imprevistos, incidencias o molestias, sean cuales sean. Esto es calidad de vida.

Con esto quiero decir que el seguro de impago de rentas de alquiler está genial, pero no es suficiente, porque los que nos dedicamos a esto sabemos que surgen multitud de problemas en una finca. Debes tener una amplia experiencia en gestión de alquileres o en administración de fincas para poder resolverlos en el menor tiempo posible. Tú eliges en qué liga jugar.

En este proceso de **lidiar con inquilinos complicados hay que ser ducho en la negociación y, sobre todo, no mostrar ninguna necesidad.** Para acabar este truco, aquí tienes un ejemplo de la importancia de no mostrar necesidad cuando negociemos:

> Cuando Franklin Winfield Woolworth (1852-1919) abrió su primera tienda, un comerciante de la misma calle trató de ganar la partida a la nueva competencia y colgó en su establecimiento un gran letrero: «Haciendo negocios en este mismo lugar desde hace más de quince años».
>
> Al día siguiente, Woolworh colgó su propio letrero: «Establecido hace una semana; no quedan artículos en existencias».

#LosTrucosDeLosRicos2

La vida es muy corta para invertir días, meses y años en gestionar propiedades. Al rico le gusta la opción pasiva que le permita invertir dicho tiempo en tareas más productivas o rentables.

@juanharo

Truco 79

Tienen en cuenta el templo financiero

Al principio del libro aporté varias sugerencias positivas, donde hablaba del «templo financiero». Volvamos a recordarlo y ampliemos la información.

Está compuesto por cuatro columnas:

1. **Tu fuente principal y actual de ingresos** (si no tienes, no pasa nada, pues tienes el principal y más importante de los activos, el más escaso: tiempo).
2. **Inmuebles** (para generar más ingresos, rentas pasivas, lo que te permitirá diversificar en otras columnas).
3. **Bolsa, criptomonedas, mercados financieros.**
4. **Negocios, empresas, internet.**

El juego del rico (y sugiero que sea el nuestro) es no depender de una única familia de inversión (fuente de ingresos). La seguridad, la rentabilidad y la protección del patrimonio invitan a tener diferentes columnas en las que trabajar para finalmente obtener una mejor calidad de vida. El templo financiero será lo suficientemente fuerte ante tempestades, ciclones y terremotos si sus columnas también lo son.

Sin conocimientos financieros y sin una correcta mentalidad inversora, nos encontraremos tarde o temprano con cinco problemas:

1. Tipo de intereses casi o sin casi al 0 por ciento.

2. Demasiadas ofertas de productos financieros sin saber cuál escoger.
3. Pensiones comprometidas.
4. Ausencia de tiempo para invertirlo en tareas más creativas y de valor.
5. Restricción de opciones que elegir por ausencia de liquidez.

Es primordial trabajar en cada columna poco a poco, porque cualquier escenario puede aparecer ante nosotros y sólo te salvará la solidez de tu templo financiero. A mí me apasionan los inmuebles, pero continúo reinvirtiendo en las otras columnas. Ahora que conoces «los trucos de los ricos» no es práctico decir que se necesitan siete vidas para ser un experto en cada una de ellas: inmuebles, bolsa, criptomonedas, negocios, internet... El rico se apalanca en expertos para dedicarse a ampliar su patrimonio. No invierte miles o cientos de miles de horas en prepararse para generar más ganancias en cualquier familia de inversión, sino que teje (aúna) su grupo selecto de profesionales que ya tienen una gran experiencia en cualquiera de las familias o columnas de inversión; de este modo, su porfolio y su patrimonio siguen creciendo: en pocas palabras, revisan su estrategia patrimonial de ingresos.

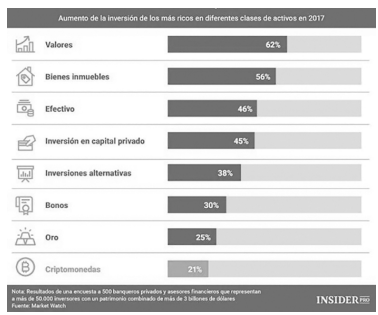
En la cuarta familia o columna (negocios, empresas, internet), sugiero seguir estos pasos dependiendo de si se ha creado un negocio, una empresa o en internet, o si se ha invertido únicamente un capital:

1. **Invertir en un negocio o crearlo.**
2. **Gestionarlo o sistematizarlo si se ha creado,** o bien supervisar la inversión si se ha invertido en él.
3. **Venderlo o delegarlo en su totalidad una vez creado,** y si se ha invertido, recuperar el capital y dejar correr los beneficios en una primera fase, y posteriormente sacar

parte de los beneficios.

Aquí tenemos un gráfico que nos muestra el porcentaje de la inversión de los más ricos en diferentes clases de activos. La encuesta se realizó a quinientos banqueros y asesores financieros que representan a 50.000 inversores con un patrimonio combinado de más de 3 billones de dólares:

Figura 18. Aumento de la inversión de los más ricos en diferentes clases de activos en 2017



Los dos grandes ganadores son la Bolsa y los mercados financieros y, por supuesto, los inmuebles. Ya en 2017 empezaba a emerger el mundo de las criptomonedas, cuyo porcentaje ha aumentado en estos años. Ya sabes, amigo lector e inversor: no esperemos a mamá Banca, a papá Estado o a la tía Empresa para que nos ayuden en nuestro porvenir financiero. Cojamos las riendas de nuestro presente y de nuestro futuro. Construyamos un destino mejor. En nuestras manos está.

Hay un ejercicio que siempre me ha ayudado a reflexionar: «La cárcel».

Imagina que te comunican que en seis meses entras en prisión para cumplir una condena de doce años, sin posibilidad de reducción de condena. ¿Qué harías para mantener la actual calidad de vida de tu familia?, ¿qué cambios realizarías?, ¿seguirías haciendo lo mismo? Te animo a plasmar en papel (o en digital) todas las acciones que podrías realizar para que tu familia siguiese

manteniéndose igual, y para que cuando tú salieses pudieras seguir adelante con tu vida. Hay otra variante a este interesante ejercicio: en lugar de ir a la cárcel, te diagnostican una enfermedad que al cabo de seis meses te obligará a estar en cama sin moverte durante doce años.

Me despido de este truco con la metáfora del barro y el cielo, que nos dice que debemos ir por la vida con los ojos puestos en el cielo, diseñando nuevos proyectos, objetivos y retos, pero también con los pies en el suelo (barro), siendo realistas y resolviendo primero lo más urgente. Aprovechemos las oportunidades que nos da la vida. Si hablamos de inmuebles: el cielo serían inmuebles que conservo en el medio y largo plazo, y el barro o suelo serían las operaciones de compraventa rápidas (antes de un año).

#LosTrucosDeLosRicos2

Los ricos aman los inmuebles porque son una fuente de ingresos en los que no deben intervenir constantemente. Proporcionan dinero ahora y siempre, no es necesaria su presencia para que sigan produciendo billetes.

@juanharo

Truco 80

Invierten en clubs de inversión de inmuebles

No se invierte en el mercado inmobiliario todos los días, así que si estás pensando en invertir tu dinero en el sector, este truco te ayudará a conocer el tipo de inversor inmobiliario que eres para tomar las decisiones adecuadas en función de tus propias necesidades e intereses. Cada inversor tiene unas características muy diferentes, pero todos tienen un interés común: maximizar el retorno de su inversión.

Para un primer análisis, es necesario reunir toda la información necesaria para obtener una imagen fiel de la situación fiscal y financiera del inversor, así como para determinar su perfil y sus preferencias en el mercado en cuanto a tipología de activos, localización, uso y rentabilidad, entre otros aspectos básicos.

Este primer análisis debería aportar los primeros trazos de nuestro retrato robot del inversor:

- **¿Persona o empresa?** Elegir el tipo de persona, física o jurídica, constituye uno de los primeros pasos antes de realizar la inversión; la fiscalidad entre personas físicas y sociedades es muy diferente, y conviene disponer del mejor asesoramiento para no tomar decisiones erróneas.
- **¿Inversor apalancado? ¿Realizará toda la operación con fondos propios o le resultará necesario o conveniente solicitar algún tipo de préstamo hipotecario? ¿De tipo fijo o variable?** De nuevo, recibir

los mejores consejos profesionales puede contribuir a disminuir las operaciones de inversión y abonar el camino hacia el fracaso.

- **¿El tiempo?** Es uno de los factores determinantes. Hay inversores que desean reducir el tiempo entre operaciones de compraventa buscando buenas oportunidades de compra, maximizando su revalorización mediante reformas y arreglos para luego ponerlos de nuevo en el mercado. Sin embargo, hay otro tipo de inversores, más conservadores, que desean patrimonializar su capital a medio o largo plazo y obtener la rentabilidad mediante la explotación de los activos en arrendamiento, lo que sin duda es la opción más cómoda para los inversores medios, sobre todo si optan por contratar los servicios de consultoras especializadas que ofrecen servicios globales, desde la búsqueda de inquilinos hasta el mantenimiento del inmueble.
- **¿En qué tipo de activo invertir?** Otro de los factores determinantes a la hora de definir el tipo de inversor es la tipología de los activos seleccionados y de la elección final de un inmueble en concreto. Es el factor clave del éxito de la operación, en función de la rentabilidad del arrendamiento, la capacidad de revalorización del inmueble y su salida en el mercado en caso de una posible desinversión.

En el truco 21 de mi libro anterior, expliqué que muchos ricos utilizan clubs de inversión para sacar más rentabilidad a su dinero. Otra invitación más para ti, amigo lector. En este caso, me quiero centrar en los clubs de inversión que invierten exclusivamente en inmuebles, por ejemplo, el de la Escuela de Inversión (<www.laescueladeinversion.com>), el Club de Inversores en Inmuebles (<www.clubdeinversoreseninmuebles.com>); existen muchos otros, y mi intención es que investigues y te acerques a ellos con cautela, sopesando siempre los pros y los contras.

Recuerda que si tu dinero se queda quieto, se lo comerán tres monstruos más uno: la inflación, las comisiones bancarias y los impuestos, y el más uno hace referencia «al coste de oportunidad», el dinero que dejas de ganar por tenerlo parado. Como digo siempre, no es ni malo ni bueno, sólo es así.

Un club de inversión es un ingreso pasivo porque te apalancas en terceros, de hecho, en el truco 48 («Utilizan siete formas para generar ingresos pasivos en inmuebles») revisamos algunos ejemplos prácticos. Otras formas de ingresos pasivos son:

- Un guion de una película o serie (podría ser de inmuebles, ¿por qué no?).
- Venta de un producto digital a través de Hotmart u otras plataformas.
- Puesta en marcha de un sistema para la compraventa de criptomonedas automatizado.
- Alquiler de una marca de una empresa para facilitar a emprendedores la puesta en marcha de negocios similares.
- Alquiler de una moto, un ordenador, una lancha, un coche, un apartamento...
- Negocio en línea.
- Un vendedor de seguros que recibe una comisión anual por la renovación de pólizas.
- Un representante de venta directa al que le pagan una comisión cada vez que su cliente directo vuelve a pedir un producto.

A la hora de elegir un club de inversión en inmuebles, presta atención a los elementos siguientes: la experiencia que tienen invirtiendo en activos, qué tipos de operaciones han realizado en el pasado, así como la rentabilidad obtenida, si conoces o son visibles sus fundadores, qué forma tienen de trabajar y contestar a las peticiones de información, si comparten información transparente o, por el contrario, son opacos y poco claros, si transmiten confianza o no. En definitiva, ¿qué te dice tu intuición después de

analizar la información? Tu intuición pocas veces se equivoca.

Recuerda que existen clubs de inversión en inmuebles más exclusivos y reducidos, y otros más grandes, donde manejan un mayor número de socios o miembros. A ti te toca escoger, yo prefiero siempre el club de inversión que me preste un trato personalizado y directo.

#LosTrucosDeLosRicos2

Los clubs de inversión en inmuebles proporcionan privacidad, rentabilidad y un trato personalizado para poder invertir en inmuebles de forma apalancada. Como en todo en la vida, unos serán más profesionales y otros menos.

@juanharo

Truco 81

Saben en qué áreas negociar al comprar inmuebles

> J. P. Morgan tenía una peculiar forma de repartir consejos, muy directa, especialmente a los financieros.
>
> Cuando alguien le preguntaba cómo iba a marchar el mercado de valores, se cuenta que solía contestar lacónicamente:
>
> —Fluctuará.

Y así es, por eso me gustan los inmuebles, porque fluctúan. Es la única verdad. No existe la seguridad, pero sí el conocimiento para inclinar la balanza a tu favor.

En nuestro Club de Inversores en Inmuebles diferenciamos dos tipos de operaciones al comprar activos:

1. **Los que se adquieren a persona física o empresa que se encuentran sin cargas o con cargas, pero al corriente de pago.** Es decir, inmuebles sin problemas.
2. **Inmuebles a nombre de empresas o personas físicas que tienen deuda hipotecaria que no abonan (con deudas).** En este caso, debemos diferenciar si tienen avales personales y/o no los tienen:

   - **Si no hay avales personales.** En este caso, es sencillo: ¿en qué condiciones vende la sociedad? (Es decir, dígame cuánto pide.) Dependiendo de lo que diga y de lo que le urja vender, podremos ver si es o no viable.
   - **Si existen avales personales.** Entonces es

recomendable preguntar lo siguiente:

• ¿Tienen cédula de habitabilidad las viviendas?
• ¿A cuánto asciende la deuda con el banco?
• ¿Con qué banco está negociando?
• ¿En qué situación está el proceso de ejecución hipotecaria? Es decir, cuánto lleva sin pagar a su banco.
• ¿Están terminadas las viviendas o a medio construir?
• ¿Cuántas unidades son?
• ¿Dónde se encuentran localizadas?
• ¿Qué otras deudas tienen (Seguridad Social, Hacienda, otros acreedores)?
• ¿Tiene actualmente alquiladas las viviendas o están vacías? Si están alquiladas, revisar el historial de pagos de los inquilinos.
• Tipología y ubicación de los inmuebles.

Un inmueble puede ser interesante o no dependiendo de las áreas que negociemos. El precio puede ser un poco alto, el inmueble puede estar destrozado o la ubicación puede que no sea gran cosa... ¡Atención!, no debemos desecharlo aún sin tener en cuenta qué parcelas de negociación tenemos a nuestro alcance. Según mi experiencia, muchos inmuebles que he comprado *a priori* parecían una locura hasta que negociaba las siguientes áreas:

- **Precio al contado y precio aplazado.**
- **Si admite condición resolutoria** con pago aplazado.
- **Si hay algún hito necesario.** Por ejemplo, segregar, división horizontal, eliminar una carga, documentación de los servicios técnicos del ayuntamiento, etc. Esto nos proporciona tiempo.
- **Financiación necesaria o no.**
- **Cláusula de cesión a terceros.**
- **Señal o préstamo** (a veces es más sencillo comprar aportando un préstamo en lugar de una compra al uso).

- **Si se puede actualizar o reformar** antes de la escrituración.
- **Compra de uno o más inmuebles.**
- **Si está ocupado, alquilado o vacío.** En caso de que estuviese ocupado, podemos formalizar la escrituración cuando esté vacío.
- **Estado del edificio y del barrio (zona).**
- **Nivel de oferta y demanda** (no es lo mismo comprar un inmueble en una zona de mucha oferta que en una zona con pocos inmuebles a la venta).
- **Objetivo del inmueble**. Es para venta rápida (antes de un año) o bien para alquilar.
- **Existe posesión o no.** El banco no siempre tiene la posesión de muchos inmuebles que se adquieren y, por tanto, esto representa un doble trabajo que realizar que nos puede beneficiar para comprar.

Muchos inmuebles se desechan antes de tiempo. Te invito a estudiar cualquier activo con atención porque desconocemos las motivaciones del vendedor y las posibilidades que tenemos a nuestro alcance. El rico se toma su tiempo para conocer al vendedor y también el inmueble, y a partir de ahí puede buscar un punto de encuentro para que ambos se sientan satisfechos. Damos por sentado que el vendedor quiere todo su dinero e ir a notaría, pero, en realidad, hay muchas maneras de hacer operaciones, todo depende del área o parcela que se vaya a negociar. No prejuzguemos antes de tiempo.

#LosTrucosDeLosRicos2

Los inmuebles me gustan porque se pueden comprar de formas muy distintas. Sobre todo hay que usar la creatividad, escuchar al vendedor y poner sobre la mesa alternativas que nos permitan lograr nuestro objetivo.

Truco 82

Compran proindivisos con opción de compra

El proindiviso es un gran desconocido para el gran público. Pero existe, lo cual quiere decir que se puede hacer negocio con él. Vimos lo que era en el truco 71.

Un *proindiviso* es una expresión jurídica de origen latino que hace referencia a la situación de una cosa o derecho que pertenece a varias personas en común sin que existan partes diferenciadas para cada uno de los propietarios o titulares del derecho. Es decir, que eres dueño de una parte inespecífica del inmueble.

Existen muchos tenedores de proindivisos: bancos, fondos de inversión, empresas y también particulares. Todo aquel que tiene un porcentaje de un inmueble es dueño de un proindiviso.

Averigüemos un poco más al respecto. Puedes ser dueño de un proindiviso de nuda propiedad y usufructo. En este caso, nos estamos refiriendo al pleno dominio. Es decir, al proindiviso sobre la plena propiedad de la vivienda con posibilidad de disponer y disfrutar de ella. Cuando se compra una vivienda, generalmente se adquiere el pleno dominio (nuda propiedad y usufructo).

Ahora bien, también se puede adquirir la nuda propiedad de la vivienda (propiedad de la vivienda sin uso y disfrute) y dejar el usufructo (uso y disfrute del bien) a un tercero. La nuda propiedad y el usufructo son derechos diferentes, aunque recaigan sobre una misma vivienda. Por tanto, no existe proindiviso entre el nudo propietario y el usufructuario.

Diferente sería que varias personas adquieran la nuda propiedad de un bien y otras el usufructo. En este caso, sí existe

proindiviso entre los nudos propietarios y entre los usufructuarios. Por ejemplo: tres hermanos compran la nuda propiedad de un piso y atribuyen el usufructo a los padres. En este caso, existe proindiviso entre los hermanos (nudos propietarios), por un lado, y entre los padres (usufructuarios), por otro.

Para disolver un proindiviso, se puede realizar de dos formas:

1. **Con acuerdo de los comuneros:** se divide la cosa común y se adjudica cada parte resultante a cada uno de los copropietarios. Por ejemplo, una parcela de 400 hectáreas se podrá dividir en cuatro de 100 hectáreas y poner fin al proindiviso. O también se puede vender a un tercero y repartir el precio en proporción a la cuota de cada comunero. En ambos casos, si se trata de bienes inmuebles, será necesario otorgar escritura pública.
2. **Sin acuerdo de los comuneros:** si no hay acuerdo de los copropietarios ni para dividir la cosa común divisible ni para venderla, se solucionará mediante procedimiento judicial de división de cosa común. Esto es muy habitual cuando una pareja se divorcia o en las herencias cuando algún heredero no desea vender. También sucede en empresas cuando hay desavenencias entre socios. Puede ocurrir también que se produzca el embargo por parte de un banco de una parte del inmueble (el porcentaje que corresponde al embargado). El resto de los propietarios seguirán conservando su parte del inmueble y, en caso de que deseen vender, tendrán que contar con el banco. Recordemos que cuando hay problemas, hay oportunidad de obtener rentabilidad.

¿Qué ocurre si deseas adquirir un proindiviso o porcentaje de una propiedad? Lógicamente, el precio de un proindiviso es inferior porque no tienes el pleno control del

inmueble (existe más de un dueño). Un proindiviso es interesante para quien quiera esperar y desee obtener una rentabilidad futura. Es cierto que si compras barato, puedes revender el proindiviso. Existen fondos de inversión, empresas y particulares a la caza de proindivisos, es una buena forma de tener tu dinero invertido y, a la par, esperar pacientemente a que el resto de copropietarios o copropietario te llame para vender la propiedad o comprar tu parte.

Podemos realizar negocio con la compraventa de proindivisos de distintas maneras:

mi. **Con una opción de compra.** Firmamos un documento con el dueño del proindiviso que desea vender, aportamos una señal y firmamos una opción de compra mientras negociamos con el resto de propietarios. Muchas veces, estos propietarios sí querrán negociar con nosotros, ya que no nos conocen, pero se niegan a llegar a un acuerdo con su primo, su hermano, otros familiares, un socio o quien sea el dueño del proindiviso que quiere vender. Existe una guerra de emociones que lo impide. Por este motivo siempre es aconsejable salirse de la ecuación cuando quieras liquidar un proindiviso. Trabajar siempre con profesionales. De igual manera, sin tener que negociar con nadie, podemos proceder a la venta de este proindiviso a un tercero: como dije anteriormente, hay empresas y particulares que compran proindivisos. Cuando usamos la opción de compra, estamos ahorrando impuestos y gastos de escrituración.
mj. **Con un contrato de arras.** En este caso ya estamos comprando el proindiviso y podemos utilizar el contrato para negociar con el resto de copropietarios. Si el dueño es un banco, podemos negociar la compra de forma mucho más sencilla, ya que los bancos son dueños de

miles o cientos de miles de proindivisos con los que no pueden hacer gran cosa porque les obligaría a recomprar la parte que no les corresponde. Si el resto de copropietarios o copropietario es una persona física o empresa, el contrato nos servirá para negociar la compra de todo el inmueble. Las arras o la opción de compra son medidas de presión elegantes porque a nadie le gusta tener como copropietario a alguien que no conoce. Dado que somos dueños de una parte, podríamos decidir irnos a vivir o alquilar una parte del inmueble. Son formas de motivar a los otros dueños a vender o comprar. Cuando tengo todos los contratos de compra del resto de propietarios, puedo optar a escriturar la totalidad del inmueble o venderlo a un tercero. Lógicamente, el valor ahora es superior.

mk. **Escriturando.** Podemos comprar el proindiviso y esperar a que los precios sigan subiendo o especular con la compra, o bien esperar a que nos llamen o fallezca el otro copropietario o copropietarios. En todo caso, tendremos el dinero invertido en un inmueble.

En el truco 64 («Adquieren proindivisos») de la primera parte de *Los trucos de los ricos*, profundicé más en este tipo de negocios. Con respecto a la fiscalidad de un proindiviso, el comprador pagará el Impuesto de las Transmisiones Patrimoniales por su parte de vivienda transmitida. El vendedor tributará por el Impuesto sobre el Valor de los terrenos o por la plusvalía municipal, además de por la ganancia que se obtenga de patrimonio sobre el IRPF.

#LosTrucosDeLosRicos2

Comprar un proindiviso se convierte en todo un viaje para hacer

crecer nuestro dinero. Combinamos una obra de teatro y la consecución de un reto para adquirir la totalidad de un inmueble… y hasta aquí puedo contar.

@juanharo

Truco 83

Sistema «subir el precio/reformar» para generar plusvalías

Una vez más, lo vuelvo a decir: el negocio está en la compra, no en la venta. Si compras bien, tienes mucho más de tres cuartos del camino recorrido; si compras ajustado, cualquier leve desviación se comerá la rentabilidad y se convertirá en un «cocodrilo». Por tanto, no hagamos encajes de bolillos pensando que con una elegante o bonita reforma podremos subir el precio y vender antes que nadie. Existen muchas operaciones que se han cerrado perdiendo dinero por estas ideas excesivamente optimistas.

Uno de los hábitos que debemos tener es visitar o conocer los inmuebles (reformados) para ver a qué precios se están vendiendo (no los precios de los portales inmobiliarios), es decir, precios reales de venta. Y, sobre esos precios, restar un 15 por ciento. Éste será nuestro precio final de venta, que unido a una preciosa y elegante reforma, nos posicionará en un lugar privilegiado para vender. Todos estos números deben ser consensuados con quien nos comercialice el inmueble, ya sea un agente inmobiliario o quien tenga experiencia en la venta de activos de la zona.

Como ves, empezamos por el final, con el precio real de venta, y nos posicionamos por debajo. A partir de ese precio, empezamos a descontar gastos de la reforma, de intermediarios, impuestos, notaría, etc.; se lo restamos al precio de compra y, *voilà,* nuestro margen de rentabilidad aparecerá en rojo, amarillo o verde. Rojo si es ridículo, amarillo si es mediano o verde si es muy interesante.

Respecto a las viviendas usadas para reformarlas y después

volver a venderlas, hay que plantearse adquirir las que precisen una mayor inversión en obras, de modo que su reforma tenga el carácter de rehabilitación. Aunque, como veremos después en este truco, eso no significa que tengamos que costear nosotros la reforma.

En cuanto a los impuestos, si se adquiere una vivienda usada para reformarla y revenderla, en general se soportarán los siguientes impuestos:

- **Por las obras de reforma, se debe satisfacer un IVA del 21 por ciento.** En estos casos no se aplica el 10 por ciento de IVA habitual en caso de obras contratadas por personas físicas para reformar la vivienda que utilizan para uso particular.
- La compra de la vivienda quedará sujeta al **Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales (ITP),** de entre el 6 y el 11 por ciento del valor de la vivienda, según la comunidad autónoma de que se trate.
- **Mayor coste.** Dado que la venta posterior también estará exenta de IVA, estos impuestos supondrán un mayor coste y reducirán su beneficio. Si se plantea adquirir viviendas que necesiten reformas importantes, que puedan ser calificadas como «de rehabilitación», se pueden reducir los costes indicados y aumentar las ganancias. Para que las obras sean catalogadas de rehabilitación, deben ser principalmente obras de consolidación de elementos estructurales, fachadas, etc. También será necesario que su coste sea superior al 25 por ciento del valor del inmueble (sin el suelo). Si las obras han sido finalmente consideradas de rehabilitación, si se adquiere la vivienda a un particular hay que tener en cuenta lo siguiente: cuando se venda la vivienda, al haberla rehabilitado se deberá repercutir un IVA del 10 por ciento, como si fuese nueva. Y precisamente por repercutirse el IVA en la venta,

el IVA soportado en la construcción (en este caso, a través del mecanismo de la autorrepercusión, inversión de sujeto pasivo) será deducible y no será un mayor coste.

- Si el vendedor es empresario, si se adquiere la vivienda a otra empresa y se rehabilita, también se puede deducir el IVA de las obras. Además, con una ventaja adicional: si se hace constar en la escritura de compra que se adquiere la vivienda para rehabilitarla, la empresa vendedora debe repercutir el IVA (impuesto que se podrá deducir) y evitar el coste del ITP, soportando únicamente el coste del Impuesto sobre Actos Jurídicos Documentados (AJD), de entre el 1 y el 1,5 por ciento (según la comunidad autónoma).

Para mí lo más importante es siempre el apalancamiento, poder dar opciones al comprador sin tener que poner el dinero nosotros. Lo más valioso para un inversor que pone su dinero a trabajar es el tiempo, por tanto, no debemos perder semanas ni meses reformando o rehabilitando, sino que sugiero vender según compramos los activos, sin hacer nada; los sacamos a la venta con folletos reales de cómo quedará el inmueble terminado y amueblado y con una gestión integral del alquiler.

Todo en uno. ¿Cómo lo hacemos? Pues ofreciendo un folleto, un contrato y las condiciones, y le damos a elegir al comprador si desea el inmueble en su estado original (él se encargaría de hacerlo todo) o nos encargamos nosotros de reformar para que quede como en el folleto con imágenes reales (no es una infografía). Lógicamente, los precios no son los mismos, pero **no inicio la reforma hasta que tengo un comprador que ya ha aportado una importante señal, con la que pagaré la reforma.**

Así obtenemos varias ventajas: la reforma será un éxito porque ya he vendido el inmueble y puedo adaptarla al comprador real; gano tiempo porque el dinero del inversor se recupera antes; no corro yo con los gastos imprevistos o aplazamientos que puedan surgir; no sufro los retrasos de las obras; tengo un mayor margen

de maniobra, etcétera.

De esta forma tenemos mayores plusvalías, ya que obtengo beneficios por diferentes vías. Como realizo muchas reformas o rehabilitaciones, obtengo rentabilidades por cada una de las partidas, no sólo por la diferencia del precio de compra y venta.

¿Y qué hacen los ricos con las plusvalías o beneficios logrados? Como ya hemos comentado anteriormente, los suelen invertir en estos catorce tipos de activos:

1. Porfolio de acciones, Bolsa.
2. *Trading* en Bolsa.
3. Compran para alquilar: coches, yates, deportivos...
4. Fondos de inversión indexados en índices.
5. Seguros diversos: ahorro, vida, inversión, PIAS, Unit Linked.
6. Más inmuebles.
7. Crean *holdings* de empresas.
8. *Trust*.
9. Lo cambian por efectivo y lo guardan en diferentes lugares.
10. Adquieren segundos y terceros pasaportes (residencias en otros países).
11. Participaciones en empresas.
12. Criptomonedas (bitcoins y otras).
13. NFT: *token* no fungible o activo no fungible. A efectos prácticos, se trata de un certificado digital de propiedad y autenticidad, como el documento que acredita que un cuadro es un Van Gogh auténtico.
14. Oro, plata, diamantes, antigüedades y arte.

Si algo sé de los inmuebles es que no existe una única forma de hacer dinero con ellos. El dinero está en la mentalidad del inversor que mira con ojos distintos el activo.

@juanharo

Truco 84

Método «tesoro»: aportas el inmueble y entras en la operación con un porcentaje

> Un periodista entrevistó a J. Paul Getty, por entonces el hombre más rico del mundo. Entre otras cosas, el reportero le preguntó al magnate si era cierto que su fortuna ascendía ya a más de mil millones de dólares de la época.
>
> —Supongo que sí —respondió Getty, tras unos segundos de reflexión—, pero recuerde que mil millones no es ahora lo que era hace años.

Efectivamente, el dinero cambia de valor según transcurren los años. Incluso nosotros cambiamos y le otorgamos otro protagonismo y diferentes usos. El método «tesoro» que vamos a ver en este truco nos refleja, una vez más, la presencia de la creatividad al realizar operaciones para que puedas crear tu patrimonio inmobiliario. Éste es uno de los objetivos del libro, que seas libre gracias a tus inmuebles, que no te posean ellos, sino que tú seas su dueño.

El rico no necesita dinero para hacer dinero; tú y yo tampoco, porque conocemos los atajos para lograrlo. El método «tesoro» se denomina así porque si encuentras o tienes un inmueble con un precio atractivo que permita multiplicar el dinero, entonces tienes un tesoro. Y, como todo tesoro, puedes intercambiarlo por dinero o permutarlo por un yate, otro inmueble, un deportivo, bitcoins, acciones de Bolsa, diamantes, joyas, arte o, por qué no, entrar en la operación a cambio de un porcentaje. Todo en esta vida son números. Pongamos un ejemplo.

Hay un inmueble situado en una importante ciudad, cerca del centro. Su importe de compra es de 485.000 euros y su valor real

es de 635.000; sin duda, es un tesoro. Un posible objetivo sería adquirirlo, llenarlo de «bolitas de Navidad» para aumentar su valor y venderlo a otro inversor que a su vez lo alquile. Así, pues, tienes varias opciones para ofrecer el tesoro a una empresa como la nuestra o a cualquier inversor/comprador interesado:

1. Cobrar los honorarios clásicos del 3 por ciento: 14.550 euros.
2. Adquirir tú el inmueble con tu capital y realizar la operación.
3. Entrar con otro inversor a medias.
4. Ceder la operación a un inversor a cambio de entrar tú con un 25 por ciento de los beneficios. Se estima que los beneficios serán de 97.400 euros, lo que supondría 24.350 euros para ti.
5. Mismo ejemplo que el punto anterior, pero entrando con participaciones de la sociedad que compra el inmueble con un 25 por ciento aportando el activo.

En las opciones 4 y 5 estás entrando sin poner un euro en la operación, pero tampoco cobras nada hasta que el negocio no haya finalizado; pero la buena noticia es que estás dentro del negocio. **En el caso de la opción 5, eres también propietario del activo;** en la opción 4 te ampara un acuerdo entre partes que redactará tu abogado para garantizar el cobro del 25 por ciento de los beneficios que genere la operación. El inversor o comprador preferirá esta modalidad porque no tendrá que soltar el dinero si escoges la opción 1. Todos ganan. Lo más importante es que estás demorando el premio, pero a cambio eres un inversor inmobiliario sin poner dinero. Estás en el juego.

En unas operaciones ganarás más y en otras menos, pero gracias a tu experiencia como inversor, cada vez irás afinando más la puntería. Si esta operación del ejemplo sale bien, el inversor volverá a confiar en los inmuebles que le presentes y volverá a

poner el dinero para una nueva partida: de nuevo podrás optar a entrar con él. Claro que existirán «noes», gente que te dirá que no, que te pagará tus honorarios y adiós. Pero ¿tú qué quieres? ¿Quién tiene el tesoro? A ti te toca escoger, amigo lector.

Tú eliges la liga en la que quieres jugar y no sólo se trata de elegirla, sino de estar cómodo en ella. Todos estamos en una de estas ligas:

- Cientos de euros.
- Miles de euros.
- Cientos de miles de euros.
- Millones de euros.
- Billones de euros.

Seguramente Donald Trump juega en la liga de los «billones de euros», se siente cómodo en dicha liga, ha manejado retos, obstáculos y perdido mucho dinero hasta sentirse bien manejando miles de millones de euros. Ahora bien, todo exige una transformación. No recomiendo pasar a la liga de millones de euros sin pasar por la de miles de euros. Los problemas, retos y situaciones son diferentes en cada liga. Tampoco se trata de competir con nadie, ni de ser mejor o peor persona, inversor, por competir en una u otra liga, sino que sepamos en cuál estamos y vayamos paso a paso en nuestra carrera de inversor inmobiliario. Hablando de Donald Trump, una frase suya es: «Son tangibles, son sólidos, son hermosos y artísticos; desde mi punto de vista, sólo puedo decir que me encantan los bienes raíces».

#LosTrucosDeLosRicos2

Ya lo decía Donald Trump: en la vida no obtienes lo que quieres, sino lo que negocias. En el mundo de los inmuebles, este lema adquiere su máxima expresión.

Truco 85

Utilizan el documento de «paralización de venta» o «acuerdo entre las partes»

El resultado de un negocio se podría resumir en esta fórmula:

$$RN = V + C$$

donde:

RN = Resultado de un negocio.

V = Visibilidad.

C = Confianza (empresa, producto, persona).

La visibilidad es el hecho de lograr que vean transparencia en ti y en el inmueble, que puedan acceder a tu organización o equipo sin complicaciones. Estar visible y accesible. No significa que seas tú, sino que ante una pregunta o incidencia puedan ver que existe alguien al otro lado. Lo contrario de visibilidad es desaparecer o aparecer tarde.

Con respecto a la confianza, es vital que sea por partida triple: si estamos con una marca o empresa, la gente indagará sobre ella, por tanto, tienen que creer, que confiar en tu empresa; también con respecto al producto (el inmueble): si el inmueble no genera confianza, «lagarto, lagarto», te costará mucho cerrar el negocio; y, por último, estás tú como persona o profesional: ¿cuánta confianza generas? **Este tridente de la confianza es básico para cerrar el mayor número de operaciones: confiar en la empresa, en el inmueble y en ti.** Si uno falla, te costará mucho la compra o la venta.

Dos documentos que utilizamos en el Club de Inversores en Inmuebles al adquirir activos son el de «paralización de venta» y el

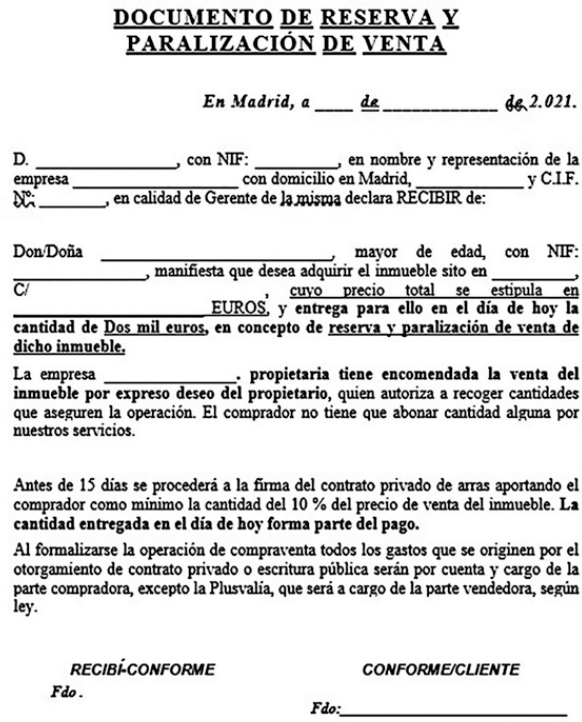
de «acuerdo entre partes». Me gustan porque son simples y directos. Nada complicados.

El documento de «paralización de venta» se suele utilizar precisamente para ganar tiempo, paralizar la venta durante un período de tiempo para poder hacer las gestiones correspondientes: estudio con los arquitectos o servicios técnicos del ayuntamiento, recopilar información jurídica del inmueble, negociar con terceros, etcétera.

El documento de «acuerdo entre partes» es más versátil y se utiliza no sólo para poder paralizar la venta de un inmueble mientras se estudia la posterior compra, sino para que comprador y vendedor puedan llegar a los acuerdos que consideren oportunos.

Aquí tenemos una muestra de cada uno de estos documentos (figuras 19 y 20):

Figura 19. Documento de paralización de venta



DOCUMENTO DE RESERVA Y PARALIZACIÓN DE VENTA

En Madrid, a ____ de _____ de 2.021.

D. _____, con NIF: _____, en nombre y representación de la empresa _____ con domicilio en Madrid, _____ y C.I.F. Nº: _____, en calidad de Gerente de la misma declara RECIBIR de:

Don/Doña _____, mayor de edad, con NIF: _____, manifiesta que desea adquirir el inmueble sito en _____, C/ _____, cuyo precio total se estipula en _____ EUROS, y **entrega para ello en el día de hoy la cantidad de Dos mil euros, en concepto de reserva y paralización de venta de dicho inmueble.**

La empresa _____. **propietaria tiene encomendada la venta del inmueble por expreso deseo del propietario**, quien autoriza a recoger cantidades que aseguren la operación. El comprador no tiene que abonar cantidad alguna por nuestros servicios.

Antes de 15 días se procederá a la firma del contrato privado de arras aportando el comprador como mínimo la cantidad del 10 % del precio de venta del inmueble. **La cantidad entregada en el día de hoy forma parte del pago.**

Al formalizarse la operación de compraventa todos los gastos que se originen por el otorgamiento de contrato privado o escritura pública serán por cuenta y cargo de la parte compradora, excepto la Plusvalía, que será a cargo de la parte vendedora, según ley.

RECIBÍ CONFORME *CONFORME/CLIENTE*

Fdo. *Fdo:*_____

Figura 20. Documento de acuerdo entre partes

ACUERDO ENTRE PARTES

En Madrid, a 02 de Enero de 2021º.

REUNIDOS

De una parte, D. _____, con NIF: _____, en nombre y representación de la empresa _____ S.L. con domicilio en Madrid, _____y C.I.F. Nº: B _____, en calidad de Gerente y director ejecutivo, en adelante el Negociador y representante de Don _____ con NIF: _____y propietario de la vivienda de _____calle _____

De otra parte, Don _____ con NIF_____ de nacionalidad _____ y con residencia en _____ en adelante el comprador.

Ambas partes se reconocen capacidad legal suficiente y necesaria para contratar y obligarse a los siguientes

ACUERDOS

1. La parte compradora está interesada en adquirir la vivienda de Don _____ en el importe total de 325.000 €.

2. La operación se hará mediante contrato privado, a muy tardar, el próximo martes 7 de Marzo aportando 25.000 Euros en _____

3.

Y en prueba de conformidad, afirmándose y ratificándose en el contenido del presente acuerdo, y con promesa de cumplirlo bien y fielmente lo firman en este acto.

CONFORME *CONFORME*

Fdo: D. _____. *Fdo:* _____

La cuestión importante aquí es ¿en qué casos será conveniente paralizar la venta de un inmueble, comprarlo o simplemente dar la señal para venderlo antes de escriturar? Nuevamente, los números nos dirán qué hacer en función del beneficio que esperamos obtener:

mu. **Intermediar:** es decir, no comprarlo sino sólo actuar

como intermediario, como cualquier agente inmobiliario. Lo haremos si gano menos del 8 por ciento del valor del activo, con un mínimo de 10.000 euros.

mv. **Paralizar la venta:** ganar tiempo para estudiar diferentes escenarios, aunque *a priori* veamos que se puede ganar entre un 8 y un 12 por ciento.

mw. **Reservar mediante señal con cesión a terceros:** siempre que tengamos un beneficio previsto entre un 12 y un 20 por ciento. Si se acerca más al 20 por ciento, procederemos a escriturar, y si se acerca más al 12 por ciento, nos interesa mejor no escriturar y vender antes a otro comprador.

mx. **Comprar/escriturar:** siempre que ganemos más de un 20 por ciento en la operación.

Éstos son los números que manejamos nosotros al comprar, pero esto no quiere decir, lógicamente, que sean los adecuados o los mejores para ti; cada uno tiene que estudiar los suyos propios. No son cifras cerradas, ni mucho menos, y, por supuesto, entran otras variables en juego para tomar este tipo de decisiones, como el número de compradores que existen, la inversión total que se va a realizar o tu nivel de tesorería.

Por último, recordemos que la manada, la sociedad, sigue el ciclo de las emociones, por tanto, nos interesa comprar cuando cunda el pánico, el arrepentimiento, el desánimo o la depresión; y nos interesará vender cuando exista entusiasmo, emoción o euforia. O sea, lo contrario de lo que hace la gente. Y recordemos siempre la máxima de «que el último euro se lo lleve otro». Aquí tenemos el ciclo de las emociones (figura 21):

Figura 21. Ciclo de las emociones del inversor

#LosTrucosDeLosRicos2

Para comprar y vender inmuebles siempre ayuda conocer el ciclo de emociones de la sociedad. Compremos cuando cunda el pánico, el arrepentimiento, el desánimo o la depresión, y vendamos cuando exista entusiasmo, emoción o euforia.

@juanharo

Truco 86

Buscan promociones con problemas entre los bancos, ingresos pasivos gracias a las rentas y negociadores bancarios

El inversor Paul Tudor Jones hace uso de la regla «cinco a uno» en todas sus decisiones financieras: «arriesgo un dólar con la esperanza de ganar cinco». Paul explica: «Con la fórmula del cinco a uno consigues una tasa de acierto del 20 por ciento. Puedo ser un completo imbécil, equivocarme el 80 por ciento del tiempo y aun así no perder nada».

¿Cómo es esto posible? Si Paul lleva a cabo cinco inversiones por valor de un millón de dólares cada una y cuatro de ellas son fallidas, habrá perdido 4 millones de dólares, pero si la quinta es un pelotazo y gana 5 millones de dólares, habrá recuperado todo el capital inicial. ¡La tasa de acierto de Paul es en realidad bastante más elevada! Imagínate que dos de sus cinco inversiones rinden según lo esperado y multiplican su valor por cinco. Eso significa que los cinco millones invertidos al principio habrán crecido hasta los 10 millones de dólares. ¡Es decir, habrá doblado su inversión a pesar de haberse equivocado, en el caso que nos ocupa, el 60 por ciento de las veces!

Vamos a dejar una cosa clara: cinco a uno es la estrategia ideal de Paul. Obviamente, no siempre encuentra una oportunidad de inversión que ofrezca una posibilidad de acierto tan elevada. En algunas ocasiones, se contenta con una tasa de tres a uno. En cualquier caso, la clave de esta historia es que él siempre está buscando una inversión que le permita limitar las pérdidas y cosechar cuantiosas ganancias.

Los bancos, fondos de inversión y otras grandes corporaciones que disponen de miles de inmuebles se ponen de acuerdo para deshacerse de los activos que tienen en sus carteras dependiendo de sus necesidades y del ciclo económico en el que estemos. Es decir, existirán momentos más propicios para comprar y en otros, amigo inversor, nos tocará esperar.

Un buen inversor en inmuebles contará con negociadores bancarios para buscar operaciones con problemas que le permitan adquirir inmuebles baratos. Por ejemplo:

1. Inmuebles que tienen mucha deuda hipotecaria y que el banco quiere vender.
2. Inmuebles okupados y vandalizados.
3. Inmuebles que están sin acabar y cuesta comercializarlos.
4. Lotes de inmuebles de todo tipo: con problemas jurídicos, ocupación, libres, con inquilinos.
5. Inmuebles sin posesión.
6. Venta de créditos hipotecarios. Te permiten comprar el crédito y luego negociar con quien tiene la posesión.
7. Promotores o inversores que están en proceso de ejecución hipotecaria.

Estas operaciones son las que realizamos, entre otras. No son fáciles de conseguir, pero, ya sabes, si te dedicas profesionalmente podrás dar con ellas.

Cuando encontramos edificios o promociones que están en proceso de ejecución hipotecaria (punto 7), negociamos con el promotor (dueño), que es quien tiene la posesión, un acuerdo para que ambos ganemos. Nosotros nos encargamos de poner en alquiler todas las viviendas, dejándolas en perfecto estado, y ponemos a los abogados y a los negociadores bancarios para que logren negociar con el banco una quita de la deuda o cualquier acuerdo ventajoso. A cambio, solicitamos repartirnos las rentas. Esta opción permite volver a generar ingresos para todos. Otro perfecto ejemplo de

conseguir rentabilidad aportando valor.

Existe un concepto interesante, que explica el archiconocido Risto Mejide, en la toma de decisiones. Está claro que si eres un inversor inmobiliario, tu trabajo consiste en tomar decisiones. ¿Qué tomas? Tomo decisiones. Al respecto, Risto comenta que nuestro cerebro suele entrar en una zona de confort y, en vez de entrar en acción, ocurren estas siete situaciones:

1. Negación.
2. Dilación. Te tomas una eternidad para hacer las cosas.
3. Sabotaje. Surgen mil situaciones para no entrar en acción.
4. Falta de foco.
5. Confusión.
6. Sobrepreparación.
7. Falta de tiempo.

Te animo a que superes estas situaciones para que puedas tomar decisiones y no te quedes sumido en la inacción.

#LosTrucosDeLosRicos2

Todo en la vida es riesgo, nada hay seguro. No se trata de perder mucho y ganar poco, sino que, cuando perdamos, suceda siempre en pequeños porcentajes y podamos volver otra vez al terreno de juego. Y cuando ganemos, lo hagamos a lo grande.

@juanharo

Truco 87

Compran a plazos con interés anual como penalización si no se escritura en seis meses o un año

> En 1925 la Academia Sueca concedió a Bernard Shaw el Premio Nobel de Literatura. En lo económico, se trataba de nada menos que de 8.000 libras esterlinas. Shaw no se inmutó y dijo burlonamente:
>
> —Sin duda, han querido premiarme para que tenga dinero y no escriba más. Pero no lo conseguirán.

Al dinero hay que darle la importancia que tiene, ni más ni menos. **Es un medio, jamás un fin.** No se trata de menospreciarlo, ni tampoco de considerarlo un dios. Como inversores que deseamos crear un patrimonio, nos tocará siempre lidiar con dinero, con vendedores y compradores de inmuebles, y con inversores que disponen de capital. Como puedes observar, tendremos que relacionarnos con personas —inversores, vendedores y compradores—, mucho más que con dinero. El dinero está en todas partes, pero los tesoros y los acuerdos rentables son más bien escasos.

Para hablar de este truco, definamos lo que es una venta a plazos. En la compraventa de un inmueble, una de las partes se obliga a entregar la propiedad y la otra a pagar por ella un precio cierto. Es posible que el comprador no disponga de todo el dinero, ni cuente con financiación bancaria en el momento de formalizar la operación. En tal caso, las partes pueden acordar la venta con el pago aplazado del precio, lo que permitirá al adquirente desembolsarlo en diversos plazos y llevar a cabo la compra pese a la falta puntual de liquidez.

Es habitual que la compraventa con pago aplazado se

formalice en un documento privado y se liquide la totalidad del precio cuando se otorgue la escritura pública de compraventa, aunque dicha fórmula ofrece pocas garantías al comprador, dado que en el ínterin podría trasmitirse el inmueble a un tercero o ser objeto de embargo si el vendedor tiene deudas. Se aconseja que la operación se realice directamente ante notario y se inscriba en el Registro de la Propiedad a favor del comprador.

Para tranquilidad del vendedor, es frecuente la previsión de una condición resolutoria expresa en el contrato como garantía. El incumplimiento de cualquiera de los plazos de pago faculta al vendedor a exigirle al comprador el cumplimiento o la resolución contractual, según lo previsto en los artículos 1124 y 1504 del Código Civil, de modo que éste queda obligado a devolver la propiedad en caso de optar el vendedor por la resolución del contrato.

La compraventa con pago aplazado puede llevar aparejada la entrega de la posesión al comprador, de manera que pueda disfrutar del inmueble, aunque no haya satisfecho todavía íntegramente su precio.

Otra posible garantía, aunque de uso menos corriente, es el establecimiento de un pacto con reserva de dominio, que permite al vendedor reservarse la propiedad del inmueble hasta que se materialice el pago íntegro del precio, con independencia de que se haya cedido al comprador la posesión de la vivienda. También puede exigirse al comprador que busque una persona solvente de su confianza para que firme también el contrato como fiador solidario, al que se le podrá reclamar el abono de las cantidades impagadas.

Una importante ventaja es que cuando se pacte el pago del precio fijado en la compraventa, en plazo superior al año el contribuyente vendedor tendrá la posibilidad de optar por que la ganancia patrimonial se impute proporcionalmente en los ejercicios en los que vaya recibiendo los pagos.

La venta a plazos de un inmueble realizada por un particular tributa, principalmente, por tres impuestos. El vendedor deberá tributar por la ganancia obtenida en el IRPF y en

el Impuesto de Plusvalía Municipal (IVTNU). El comprador, por su parte, tributará en el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales (ITP).

Este truco 87 lo utilizamos, sobre todo, para estudiar inmuebles que queramos comprar y vender en menos de un año (modo avión), o también cuando busquemos apalancarnos mediante financiación bancaria para poder disponer nuevamente del dinero (nuestro o del inversor). En ambos casos, el beneficio es claro: ganar tiempo y reducir costes (impuestos y gastos).

En el primer supuesto, si tenemos un inmueble económico que nos permita comprarlo para venderlo en menos de un año, este truco nos permite adelantar una cantidad de dinero como señal (para controlar el activo) y fijar el pago del resto cuando escriture un tercero (en dicho período lo vendemos). Para hacerlo sumamente atractivo, le ponemos un «lazo» o un «caramelo», es decir, el lazo sería pagar un poco más para que nos dejen escriturar más tarde y el caramelo es darle un 3 por ciento si no se escritura antes de seis meses o un 4 por ciento si no se escritura antes de un año. Siempre soy partidario de ofrecer dos opciones. Es un juego mental: al dar dos opciones, es más difícil que te conteste que no le interesa porque le estás dando a la otra parte el poder de escoger.

El modo de funcionamiento es mediante un contrato de compraventa a plazos con cesión a terceros (para poder escriturar a nombre de quien indiquemos), más el lazo o el caramelo.

En el segundo supuesto (apalancarnos para lograr financiación), nuestra intención es buscar la máxima financiación del activo. Para ello, usamos igualmente este truco: debemos parar la venta, controlarlo y dotarlo de «bolitas de Navidad» (truco 7) para conseguir la máxima financiación cuando lo compremos (nosotros o bien el socio capitalista que haya puesto el dinero). El funcionamiento es similar al caso anterior: firmamos el contrato de compraventa a plazos, con penalización a seis meses en este caso (no tardaremos más en conseguir financiación de un banco o de un inversor). Una vez firmada la compra a plazos y entregada la señal, procedemos a buscar la mejor tasación oficial,

adecuar la vivienda o inmueble e «irnos de bancos» o de «inversores» para conseguir el capital total para la compra del activo.

También podemos aplicar el truco 87 para conseguir capital a través de cualquier inversor que quiera lograr rentabilidad de su dinero. La fórmula es similar a la que utilizamos al comprar un inmueble: de nuevo le ofrecemos al inversor un lazo o un caramelo. El lazo sería ofrecerle al inversor que entre en la compra del inmueble a plazos aportando el capital y, a cambio, le aportamos rentabilidad variable en la operación, por ejemplo, un 30 por ciento del beneficio; o bien puede escoger el caramelo: un porcentaje fijo del 4 por ciento a seis meses o bien un porcentaje del 7 por ciento a un año por el dinero que nos preste con la garantía del inmueble que se va a adquirir.

Para acabar este truco, permite que te advierta (con cariño) de nueve peligros que puedes correr al crear tu patrimonio en inmuebles para vivir de las rentas:

1. Hacerlo tú todo.
2. No prepararse lo suficiente.
3. No contar con un equipo experto (abogado, gestor, etcétera).
4. Olvidarse de crear un patrimonio únicamente intermediando.
5. Trabajar mucho y producir poco.
6. No pensar en la fiscalidad al comprar o vender.
7. Pagar demasiados intermediarios o gastos en las operaciones.
8. Dejarse guiar por las emociones en lugar de por los números.
9. Pensar demasiado en lugar de actuar.

Hay nueve peligros que hay que conocer para evitar caer en una trampa sin retorno cuando intentes crear tu patrimonio inmobiliario; uno de ellos es querer hacerlo tú todo.

@juanharo

Truco 88

Firman contratos de opción de compra con gestión del alquiler (y venden estos contratos)

Acabamos de ver que existen nueve peligros a los que debemos prestar atención; ahora repasemos nueve leyendas urbanas que circulan por ahí, en las que muchos creen, pero no es mi caso. Te invito a que las conozcas y que, una vez leído este libro, puedas decidir por ti mismo:

1. Para ganar, tienes que arriesgar.
2. Todo se vende a la larga.
3. No existen los chollos en los inmuebles.
4. Necesitas una superpreparación para ganar dinero en el sector inmobiliario.
5. Se tarda un mínimo de tres meses en hacer una primera operación.
6. No es posible ganar 50.000 euros o más en una única operación.
7. No es viable comprar un inmueble sin dinero.
8. Tienes que contar con enchufes o contactos potentes para encontrar un inmueble rentable.
9. Debes contar con muchos medios para dedicarte a ser inversor en inmuebles: oficinas, personal, recursos...

Los ricos firman muchas opciones de compra: quieren

guardarse el derecho de comprar ellos, cederlo a un tercero u ofrecer el negocio a un amigo o conocido. Una vez encuentras una operación rentable, debes retocarla para poder adquirirla con el menor gasto posible. Imaginemos un edificio de viviendas que está vacío, alquilado, vandalizado u ocupado. Da igual si ha sido y sigue siendo un problema para el dueño, aunque todas las viviendas paguen religiosamente, o si está totalmente vacío, un buen inversor en inmuebles es una máquina de ver dinero cuando le presentan un inmueble. El primer paso es ofrecer a la propiedad la gestión integral del alquiler. Digamos que es el «gancho», el acercamiento a que la propiedad vea que puede obtener una rentabilidad dejando a un lado los problemas. Nosotros nos encargamos de la gestión integral del alquiler de todo el edificio: búsqueda de inquilinos solventes, seguros, contratos, incidencias, cobros...

Una vez tengamos interesado al propietario con nuestra propuesta, es hora de ofrecerle también la opción de compra en el mismo contrato.

No hay opción de compra si no se fija el precio de la posible ejecución de la compra (el importe que vamos a vender el activo). A estas alturas ya sabemos que se debe incluir la cláusula de cesión a terceros para poder vender este contrato a quien nosotros queramos. Con respecto a la fiscalidad, la formalización de una opción de compra tributa por el ITP, a un tipo de entre el 6 y el 11 por ciento (según la comunidad autónoma). Y la base sobre la que se aplica ese tipo es el mayor de entre el importe de la opción y el 5 por ciento del valor a declarar en el ITP por la transmisión.

Resolvemos problemas, buscamos soluciones y hacemos ganar dinero a la gente, creando valor para la comunidad: esto es lo que hace un inversor en inmuebles. Y con este truco tenemos la oportunidad de matar dos pájaros de un tiro. Por un lado, ofrecemos la gestión integral del alquiler (esté como esté el inmueble) y, por otro, optamos a comprarlo con una opción de compra a dos o tres años. De esta forma, hacemos negocio por vía doble: gestionamos los alquileres y podemos ejecutar la opción de compra vendiéndoselo a un tercero.

Si se trata de la gestión integral del alquiler, como hemos visto anteriormente, podemos cobrar un porcentaje mensualmente por tener dicho contrato (aunque lo ejecute otra empresa) o cobrar unos honorarios pactados. Con respecto a la opción de compra, tenemos libertad para poder comercializar el inmueble a nuestro antojo y buscar un inversor que quiera quedarse con el negocio. Recomiendo primero poner las «bolitas de Navidad» antes de vender la opción de compra, y así el precio será mayor. Cuando captamos y firmamos el contrato, el edificio de viviendas puede tener problemas o estar vacío; tendrá un valor X en el precio pactado de la opción de compra. Unos meses después, el valor será mayor porque se habrán solucionado los problemas y además estará todo alquilado de forma correcta y conveniente. Al ser un valor más alto, nuestro beneficio también será mayor si lo vendemos haciendo valer la opción de compra.

Sugiero inscribir la opción de compra en el Registro de la Propiedad para darle más validez jurídica al negocio y tener siempre una preferencia en caso de venta.

La filosofía de hacerse el tonto al negociar siempre me ha cautivado. Es la antítesis del James Bond, y esta historia la explica muy bien. Espero que te guste, nos vemos en el siguiente truco, amigo inversor.

> Se cuenta que en una ciudad del interior, un grupo de personas se divertían con el tonto del pueblo, un pobre infeliz de poca inteligencia que vivía haciendo pequeños recados por los que recibía limosnas.
>
> Algunos hombres solían llamar al tonto para que acudiese al bar donde se reunían y le ofrecían escoger entre dos monedas: una de tamaño grande de 50 céntimos y otra de menor tamaño, pero de 1 euro. Él siempre tomaba la más grande y menos valiosa, lo que era motivo de risas.
>
> Un día, alguien que observaba al grupo divertirse con este pobre inocente, lo llamó aparte y le preguntó si todavía no se había percatado de que la moneda de mayor tamaño valía menos, y él le respondió:
>
> —Lo sé, señor, vale la mitad, pero el día que escoja la otra, el juego se acabará y ya no volverán a darme más monedas.

Esta historia podría concluir aquí, como un simple chiste, pero se pueden sacar varias conclusiones:

- La primera: quien parece tonto no siempre lo es.
- La segunda: ¿quiénes son los verdaderos tontos de la historia?
- La tercera: una ambición desmedida puede acabar cortando tu fuente de ingresos.
- La cuarta, y la conclusión más interesante: podemos estar bien, aun cuando los otros no tengan una buena opinión sobre nosotros. Por lo tanto, lo que importa no es lo que piensan, sino lo que uno piensa de sí mismo.

Moraleja: el verdadero hombre inteligente es el que aparenta ser tonto delante de un tonto que aparenta ser inteligente.

#LosTrucosDeLosRicos2

El rico del que hablo es alguien que finge ser tonto, hace muchas preguntas y siempre juega con ventaja al disponer de mucha más información por no parecer listo. Gracias a ello, puede comprar inmuebles a un precio excelente.

@juanharo

Truco 89

Pagan más y suben el precio final, pero a cambio de no dar entrada o una entrada mínima

Arranquemos este truco con siete sugerencias para encontrar inmuebles y tesoros rentables:

1. **Crea tu personaje.** Actúa como el personaje que tienes en mente.
2. **Asegura en tu mente lo que buscas y explícalo con claridad.** Es mejor no hacer nada que dudar.
3. **Logra acuerdos con empresas colaboradoras para darles activos que a ti no te interesen.** Es una forma de fidelizar y que terceros se aprovechen de los activos, así podrás crear una red de aliados.
4. **Puntúa a tus buscadores de tesoros.** De 1 a 10, desayuna o come con los 8-10 para afianzar la relación y mejorarla. En una comida o un desayuno la gente se abre.
5. **Conoce a muchos propietarios para quedarte con pocos.** La realidad es que la vida te pone a prueba. No basta con ver cinco propiedades para lograr un tesoro rentable. Puede que sí o puede que no; pero si es que no, estudia otros quince inmuebles.
6. **Sé generoso.** Da primero, ofrece algo antes de pedir nada. Éste es mi lema. Si huyes de los desequilibrios, más pronto que tarde la gente te recompensará si tú has

mirado por ellos primero.

7. **Cuida tu actitud y tu energía.** Es vital estar a tope para poder lograr negocios de éxito. Si tu energía es baja y tu actitud pobre, seguramente obtendrás lo mismo.

***Bonus track*: recuerda ser un francotirador; no se trata de disparar mucho, sino de elegir los disparos. Es mejor tres operaciones buenas al año que quince mediocres.**

Este truco lo conocí hace muchos años a través de un mentor o jugador con experiencia. Un as de las finanzas que cerró una operación descolocando a todo el mundo: al propio propietario del solar, al intermediario, al abogado y a mí, que estaba presente en la operación. Ofreció 6.000 euros más por el terreno a cambio de escriturar antes de tres meses, pero sin dar entrada, mediante un contrato sencillo denominado «acuerdo entre las partes», ¿te suena, verdad?

Así es. Suena extraño: subir el precio de algo que quieres comprar más barato. ¡De locos! Pero funciona. Como siempre digo, no siempre te funcionarán estos trucos a la primera, pero si persistes y lo intentas, sin duda en muchas ocasiones podrás cerrar negocios inmobiliarios rentables. Otra opción es jugar con la variable del tiempo de escrituración. Veamos algunos ejemplos reales sobre este truco 89 en un inmueble de 180.000 euros:

1. Pagaré 185.000 euros si me permite escriturar antes de noventa días sin dar señal o bien ofrezco 166.000 euros por el inmueble aportando unas arras de 10.000 euros (aquí ganamos por ambas vías).
2. Quiero el inmueble y ofrezco 4.000 euros más si escrituramos antes de noventa días a cambio de no dar señal o bien aporto 6.000 euros y antes de seis meses escrituramos (aquí ganamos tiempo para vender el inmueble, conseguir capital, etcétera).
3. Me quedo con el inmueble por 180.000 euros y antes de

treinta días vamos a notaría a cambio de no dar señal alguna, ya que firmamos antes de un mes. Si desea una señal tengo que estudiarlo con mis socios (esta opción se utiliza cuando ya tienes el inmueble vendido).

No conviene utilizar este truco si finalmente vas a escriturar para quedarte con él, salvo que quieras conseguir rebajar el precio como en el primer punto citado. **A veces encuentras el inmueble y sabes que es una joya para una persona que conoces; en este caso es cuando cobra más sentido utilizar este truco,** muy similar al truco anterior de la opción de compra. Tienes el activo, no has dejado señal alguna en este caso, y puedes ofrecerlo a tu conocido para que pueda adquirirlo por ti a cambio del pacto al que hayáis llegado. Todos ganamos.

Antes hay que trabajar la relación, dejar el acuerdo, el cierre, para el final. Recordemos que todo en la vida es una obra de teatro y, por tanto, es primordial la conexión emocional con la otra parte. No se trata de fingir, ni de mentir, sino de conocer el mundo del adversario, lograr empatía con el propietario o con quien estemos cerrando el negocio. Sin relación no hay negocio posible.

Hablando de mentiras y de negociación, aquí te traigo esta bonita historia que, según cuentan, fue real. Espero que te guste.

Dicen que había un profesional de la negociación que tenía un truco, un sistema para poder comprar antigüedades, cuadros, sillones, cómodas, de todo.

Su sistema consistía en vestirse de cura e ir por las casas alrededor de Londres, se ganaba la confianza de las personas, pedía muebles para sus capillas y les ofrecía unas monedas por algunos muebles que veía valiosos; y cuando veía alguno muy interesante, no le prestaba atención, y ya cuando se iba a ir, decía:

—¿Y este jarrón? Parece que igual podría valerle a alguien. ¿Me lo puede dar por unos peniques?

Y así se iba haciendo con un gran botín de obras de arte.

Un día, de vuelta a casa, vio un chalet que no había visto nunca.

Fue para allá y al entrar vio la más grande antigüedad, la más valiosa, una cómoda de las que sólo había dos en el mundo. De hecho, de reojo vio que era original por los tornillos que tenía,

donde venía el sello del fabricante. Empezó a despistar como siempre hacía, ofreciendo unos peniques por algunos muebles, y cuando iba a partir, les dijo:

—Esa cómoda no parece gran cosa, pero las patas me pueden servir para otro mueble. ¿Lo pueden incluir también, por favor?

El hombre fue a por su furgoneta y, a la media hora, cuando volvió allí estaban todos los muebles menos la cómoda, la que valía oro puro, y el falso cura dijo:

—¿Dónde está la cómoda?

—Le hemos metido las patas en esa bolsa, como usted quería.

—Pero la cómoda ¿dónde está? —repitió el falso cura.

—Como usted dijo que quería las patas, el resto lo hemos hecho trozos para leña para nuestra chimenea.

Ese día aprendió que siempre tendría que decir la verdad y no andar con más mentiras.

#LosTrucosDeLosRicos2

No es cierto que gana más quien compra más barato. A veces es bueno pagar más de lo que pide un propietario si el objetivo es no poner un euro. No existe una única forma de comprar inmuebles, sólo existen límites en nuestra mente.

@juanharo

Truco 90

Compran una parte de la propiedad (la menos valiosa) para luego comprar el resto

(Por ejemplo, una parcela o el jardín en lugar de comprar el chalet)

Los inmuebles siempre suben y bajan, no es algo fijo, y por ese motivo nos ofrecen una gran ventaja para engrosar nuestras arcas. Lo más importante es que incluso cuando su valor caiga, podremos recoger beneficios alquilando los activos. Lo mismo ocurre con locales, naves, terrenos, garajes, hoteles... su precio también variará. Sin embargo, dependiendo del ciclo económico en el que estemos, nos costará más alquilar un local o una nave que una vivienda. Por este motivo, invierto más en viviendas que en otros productos, como garajes, oficinas, *lofts*, locales. Una vivienda se alquila incluso en tiempos de crisis. Aquí podemos ver la evolución del precio de la vivienda en España en los últimos años (figura 22):

Figura 22. Evolución del precio de la vivienda en España en los últimos años

Un inversor profesional encontrará tesoros en cualquier momento, tanto cuando los precios suben como cuando bajan. Además, estos gráficos o estadísticas hablan a nivel genérico; en una población concreta puede ocurrir lo contrario: sus precios pueden aumentar porque aumente la demanda, las estadísticas generales pueden hablar de generalidades, pero jamás lo harán de una zona determinada.

En el siguiente gráfico (figura 23) vemos la similitud entre la evolución del precio del metro cuadrado y el número de compraventas de viviendas en los últimos años:

Figura 23. Evolución del precio del metro cuadrado y del número de compraventas de viviendas en los últimos años en España

Otra estrategia o truco que utilizo al comprar inmuebles es empezar adquiriendo una parte pequeña para ir luego comprando el resto de las partes. Pensemos en un chalet con parcela que está a la venta; en diferentes ocasiones he adquirido el jardín o la parcela porque tienen poco valor (eso parecería a ojos de un novato). Una vez he negociado el importe de la parcela, empiezo a poner las «bolitas de Navidad», como, por ejemplo, el hecho de poder construir en altura varias viviendas. En ese momento, el suelo se revaloriza muchísimo y existe la posibilidad real de ofrecer este pequeño jardín o parcela a un promotor que quiera construir varias viviendas en altura.

El propietario, al desconocer este hecho (que en su parcela se permite construir viviendas en altura), vende el chalet con la parcela/jardín a un precio único; sin embargo, el profesional podrá ver las posibilidades que brinda su chalet por un lado y las de la parcela por el otro. Al adquirir la parte que tiene menos valor, podrá negociar un precio más atractivo, para posteriormente comprar el resto: el chalet o la vivienda, pero ahora mejor posicionado, porque hemos confirmado que la parcela o el jardín permiten otros usos, por ejemplo, construir viviendas en altura.

Este sistema podría llamarse «bocado a bocado» y es válido para comprar grandes naves, locales, *lofts* o parcelas. La idea es ir paso a paso, ¿por qué comprar un chalet con una parcela por 240.000 euros cuando puedo comprar la parcela por 80.000? Luego la revalorizo realizando un anteproyecto de viviendas, aporto una tasación oficial potente, un estudio de los costes y las viviendas que puedo construir, etc., para que al final tenga un producto vendible con una alta rentabilidad. Lleva trabajo, pero vale la pena. Una vez he realizado esto, lógicamente el chalet también habrá subido de precio, porque, si compro posteriormente el chalet (antes he segregado y comprado la parcela o el jardín), lograré una mayor edificabilidad (metros para construir en altura). La fachada es lo que cuenta.

Al tratarse de locales grandes, naves o parcelas, puedo segregarlas e ir vendiendo por partes. De esta forma no me descapitalizo y puedo ir poco a poco. Tras comprarle al propietario

una parte (la menos atractiva a sus ojos), luego puedo firmar una opción de compra a seis meses para el resto del inmueble. Siempre hay que mantenerse humilde, escuchar al mercado e ir poco a poco.

Para acabar este truco, quiero presentarte a mi padre en esta foto; el de al lado soy yo hace muchos años (figura 24).

Figura 24. Mi padre y yo de niño

Mi padre y mi madre destinaban el dinero que ganaban con varias fruterías a invertirlo en viviendas, que luego alquilaban. Esto ocurrió en las décadas de 1970 a 1990. ¡Quién me iba a decir que yo heredaría esta pasión inmobiliaria! Lo gracioso era el método de compra que utilizaba mi padre. Primero visitaba la vivienda y, a continuación, le decía al dueño que el precio era demasiado alto, gesticulaba y negaba con la cabeza, se marchaba y a los dos días enviaba a sus amigos por separado para realizar la misma actuación y con el mismo objetivo: transmitir al dueño que lo que pedía era demasiado caro.

Cada dos o tres días iba un amigo de mi padre, todo planificado; al cabo de diez o quince días aparecía mi padre con una oferta en firme. Muchos de los inmuebles que compró fue gracias a este método. Sí, sé que no es muy ortodoxo y que la

mentira no lleva a ninguna parte (recordemos la historia del falso cura del truco 89). Pero, sin duda, creatividad e imaginación nunca le han faltado a mi padre.

#LosTrucosDeLosRicos2

Cuando compramos inmuebles, una estrategia consiste en adquirir sólo una parte en lugar del todo. La parte que menos vale para poder mantenernos humildes a la hora de invertir. Revalorizar una parte es una estrategia maravillosa para obtener una gran rentabilidad por un inmueble que puede parecer cojo a ojos del inexperto.

@juanharo

Truco 91

Ofrecen una propiedad como entrada o garantía al comprar

Adoro la ausencia de convencionalismos, caminar por caminos poco transitados; el ingenio, la necesidad y la creatividad siempre vencerán al capital. El capital, el dinero, está sobrevalorado. Siempre vence quien mejor se adapta al medio. Una de las lecciones que aprendí de los ricos fue entrar en negocios de formas diferentes o curiosas. En este libro has visto muchos trucos, de los que se puede extraer que no importa si tienes o no dinero para hacer negocios. Lo mismo ocurre cuando queremos comprar un inmueble o entrar en un negocio inmobiliario: si dispones de una propiedad, puedes ofrecerla como garantía.

Veamos la forma de pensar de un rico frente a alguien que no se relaciona positivamente con el dinero. Recuerda que rico es quien tiene conocimientos y experiencia en la resolución de problemas, gente discreta que tiene mucho tiempo y dinero. Si el rico tiene 50.000 euros y un local, pondrá el local como garantía para entrar en un negocio inmobiliario o para comprar otro inmueble, en lugar de poner el dinero. ¿Por qué? Porque de esta forma el local estará trabajando para él, produciendo dinero en un posible inmueble y también dispondrá de los 50.000 euros para entrar en una próxima operación.

Recordemos que el dinero en efectivo es otra posición para entrar en una operación de compra con un gran descuento. Otra gran razón es que seguramente el local le costó al rico unos 25.000 euros, aunque su valor de tasación ahora sea de 50.000. Por tanto, realmente está entrando en un negocio o inmueble de 50.000 euros

con un local que le costó la mitad. Así de claro y sencillo de entender.

En este truco se pueden dar cinco supuestos:

1. **Compra de un inmueble aportando como arras o señal un garaje, local o vivienda que es de tu propiedad.** Es como aportar una garantía mientras tú vendes el inmueble, buscas financiación, capital o lo que sea. Estás poniendo el inmueble en lugar de unas arras o dinero.
2. **Compra de un inmueble como en el supuesto anterior, pero permutando por otro inmueble tuyo.** Tiene múltiples ventajas fiscales y te permite, una vez más, evitar solicitar financiación o poner tu dinero.
3. **Compra de un inmueble con pago aplazado.** Para que te acepten la operación, aportas un inmueble como garantía y en caso de que no abones el último pago pueden quedarse con el inmueble. Otra forma de apalancamiento interesante.
4. **Negocio inmobiliario.** Puedes entrar en una operación aportando un inmueble en lugar de dinero con la particularidad que he comentado anteriormente. La parcela te puede haber costado 50.000 euros, pero el valor de tasación oficial es de 85.000, así que entrarías en el negocio con 85.000 poniendo la parcela, cuando en realidad te costó 50.000; has ganado de inicio dicha diferencia: 35.000 euros.
5. **Como permuta de capital.** Necesitas dinero para adquirir un inmueble o tesoro, buscas a un inversor y le comentas que te preste el dinero, a cambio le ofreces dicha propiedad ante notario en un contrato privado. Si en seis meses, nueve meses o un año (según pactéis) no le devuelves el dinero, él se queda con tu inmueble.

Nuevamente juegas con ventaja porque a ti el inmueble te costó mucho menos. Normalmente, la historia suele acabar bien porque tú venderás el inmueble que has adquirido con el capital del inversor, y luego le devuelves su capital y recuperas tu inmueble. Tendrás que pagarle un interés pactado, pero has realizado la operación aportando tu inmueble como garantía.

Para terminar este truco, **permíteme aportar ocho aspectos claves en las relaciones que tendrás que mantener en tu carrera de inversor en inmuebles para que logres crear tu patrimonio** y vivir de las rentas:

1. Sé natural, no finjas ser otra persona.
2. No intentes vender o convencer.
3. No muestres necesidad.
4. Intenta interesarte de forma genuina por la otra parte.
5. Presta atención a la comunicación no verbal, sus gestos, y a tu intuición.
6. Humaniza la relación, busca el lado amable.
7. Si no ves negocio o posibilidad de lograrlo, coméntalo y pregunta.
8. No busques dinero rápido, los pelotazos; aporta primero para recoger después.

#LosTrucosDeLosRicos2

Recordemos que en los negocios siempre imperan las «3 C»: consideración, cuidado y cortesía. Consideración con la otra parte, cuidado en cada gesto y palabra, y cortesía al relacionarnos.

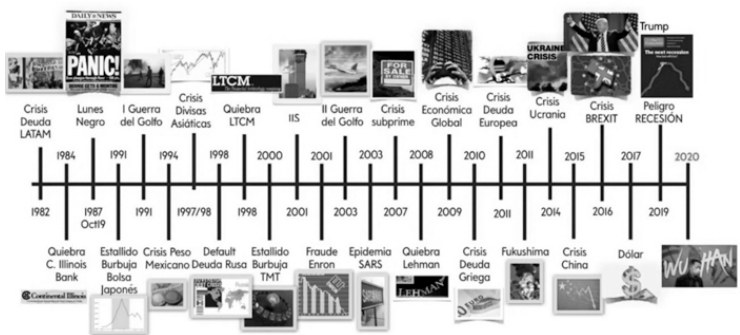
@juanharo

Truco 92

Aplican cuatro formas para lograr capital

Vamos a tener que lidiar con crisis de todo tipo, así que no vale quejarse o patalear. Así lleva siendo desde hace mucho tiempo. Revisa este gráfico y comprobarás que desde 1982 hasta hoy en día han existido crisis y más crisis de muchos tipos:

Figura 25. Diferentes crisis desde 1982 hasta la actualidad



Por tanto, es una variable que debes tener en cuenta, amigo inversor. Es más, el rico espera las crisis porque es cuando aparecen los negocios importantes. Para aprovecharlos, necesitaremos capital. Aquí te presentamos cuatro formas de obtenerlo para que continúes invirtiendo:

1. A través de clubs de inversores y plataformas en línea que prestan capital privado.
2. Pólizas de crédito anuales que ofrece la banca.

3. Amigos o conocidos que podrán prestarte capital si tienes una interesante propuesta de inversión. La gente confía más en las inversiones en inmuebles que en otros negocios.
4. Aplicando la fórmula que has visto en este libro: socio industrial (pone el trabajo, contactos o inmuebles) y socio capitalista (aporta el dinero).

En el truco anterior hemos visto también la opción de aportar un inmueble como garantía para conseguir capital. El capital siempre aparecerá si tienes algo interesante que mostrar al mundo. Ya sabes, capital hay mucho en el mundo; ideas, inmuebles o buenos negocios no tanto. Aprovecho para añadir otro punto relevante: debes saber relacionarte con el dinero o tener a alguien experto que lo haga por ti; de lo contrario, si no sabes gestionarlo, entrarás en rentabilidades negativas.

Vamos llegando al final de nuestro recorrido, que espero que sea un comienzo para ti en tu nueva carrera como inversor inmobiliario. Pero antes déjame compartir contigo nueve píldoras positivas para que puedas invertir mejor:

1. Mira muchas propiedades.
2. No corras, tómate tu tiempo, hay y habrá un gran número de oportunidades en todo momento.
3. Analiza el mercado del alquiler y el de venta, ambos escenarios.
4. Antes de comprar, analiza los gastos previstos.
5. No compres esperando que suba o una futura revalorización. El negocio tiene que ser bueno hoy, no mañana.
6. Deja a un lado las emociones. Compra racionalmente.
7. Piensa siempre de forma creativa: los inmuebles no son sota, caballo y rey. Siempre hay nuevas maneras de lograr

aumentar la rentabilidad.

8. Presta atención a tu estrategia patrimonial en inmuebles.
9. Cada año ten presente tu patrimonio neto actual y el de los próximos años. Estudia las desviaciones.

Para acabar este truco, vamos con una bonita historia que nos ayudará a conseguir nuestros objetivos (el descuido planeado). Espero que te inspire, amigo inversor.

> Un día le preguntaron a una joven concertista de violín cuál era el secreto de su éxito. Ella respondió:
>
> —Descuido planeado.
>
> Y luego se explicó:
>
> —Cuando estaba en la escuela, había muchas cosas que demandaban mi tiempo. Iba a mi habitación después del desayuno, hacía mi cama, barría y hacia cualquier cosa que me llamara la atención. Después corría a mi práctica de violín. Me di cuenta de que no estaba progresando como debía. Así que cambié el orden de las cosas. Hasta que no terminaba de practicar, deliberadamente descuidaba todo lo demás. Creo que mi éxito se debe a ese programa de descuido planeado.
>
> La mayoría de las personas pueden establecer prioridades fácilmente cuando se enfrentan con lo bueno o con lo malo. El problema surge cuando nos enfrentamos con dos cosas buenas. ¿Qué debemos hacer? ¿Qué hacer si ambas actividades cubren nuestras expectativas, tienen retribución y nos recompensan por nuestro trabajo? ¿Cómo escoger entre dos buenas opciones?
>
> Lo bueno es enemigo de lo mejor. A menudo somos como el comerciante que se empeñaba tanto en mantener limpia la tienda que nunca abría la puerta... ¡La verdadera razón para tener una tienda es para que entren los clientes, no para tenerla limpia!

#LosTrucosDeLosRicos2

Cuando va a invertir en inmuebles, el rico se pone sus ojos de turista porque quiere observar, aprender y sorprenderse ante cualquier inmueble.

@juanharo

Bola extra

Siguiendo la filosofía de mi vida, aportar siempre más de lo que la gente espera, aquí comparto contigo esta bola extra, un conjunto de ideas, herramientas o conceptos que te ayudarán a seguir tu carrera de inversor en inmuebles:

1. **Los ricos aplican el *play again* (juega de nuevo)** frente a otros que utilizan el *game over* (se acabó).
2. **Contabiliza cada producto, servicio o inmueble estrella en una cuenta bancaria diferente** (y empresa distinta, si vale la pena). Como si fuese una contabilidad analítica, visualmente te será más fácil evaluar su progreso.
3. **Considera tener un «SF» (socio fantasma):** muchos ricos consultan todo a un socio ficticio; de este modo ellos siempre quedan bien, tienen una salida preparada. Les ayuda a tomar decisiones porque no deciden de forma precipitada: «Lo tengo que consultar con mi socio»; éste podría ser un consultor, un mentor o un consejero delegado (real o imaginario).
4. **Ten presente el patrón del dinero:** a) pensamiento; b) emoción; c) acción, y d) resultado. Como ves, todo comienza con un pensamiento; estudia qué tipo de pensamientos tienes.
5. **Hay oportunidades a tu alrededor esperándote.**
6. **No descartes trabajar acompañado, es mejor que solo:** busca gente con tus mismos intereses.

7. **Cuida y haz crecer tu constancia y tenacidad** para seguir adelante cuando el camino se ponga duro.
8. **Si tienes que perder todo y quedarte con una única cualidad, que sea la confianza lo que salves.** Sin confianza no tendrás nada.
9. **Ama los problemas.** Nos hacen crecer y te harán más valioso.
10. **Todos somos ET: enfermos terminales.** Todos vamos a morir. A partir del nacimiento, cada vez nos queda menos tiempo de vida. Por eso, no te tomes las cosas, los problemas y las situaciones demasiado a pecho.
11. **Céntrate en la seguridad financiera** más que en la libertad financiera. Ten un plan para todo.
12. **Recuerda que lo que cuenta no es todo lo que haces, sino qué patrimonio neto tienes.** Tu sociedad o sociedades patrimoniales te proporcionarán ingresos pasivos para sufragar tu calidad de vida.
13. **Haz PIS cada día. P** = **p**aciencia para cambiar lo que puedes cambiar; **I** = **i**nteligencia para soltar lo que no se puede cambiar, y **S** = **s**abiduría para reconocer una cosa y la otra.

Deseo que logres tener una vida feliz y plena, que consigas tu patrimonio en inmuebles, y que éste te permita vivir de las rentas y destinar tu tiempo a tareas y áreas más productivas y enriquecedoras. Ya sabes: sólo se vive una vez. ¡Mucho éxito y gracias por acompañarme en este viaje!

Si deseas conocer nuevos trucos de los ricos y compartir experiencias con otros lectores, te anunciamos que **cada año impartimos un seminario presencial.**

Más información en <www.lostrucosdelosricos.com>.

Canal de Telegram «Los trucos de los ricos»: <t.me/lostrucosdelosricos>.

Encontrarás más información sobre mí, Juan Haro, así como material extra para descargar (audios, vídeos, artículos y ejercicios) en mis páginas web: <juanharo.com> y <www.laescueladeinversion.com>. Y también en mis redes sociales:

<facebook.com/haroordonez>.
<instagram.com/juanharoordonez>.
<youtube.com/juanharopuntocom>.
<juanharo.podomatic.com>.
<twitter.com/juanharo>.
<linkedin.com/in/juan-haro>.

Cuento con más de veinticinco años de experiencia en el sector de la inversión en inmuebles. Soy creador y director del Club de Inversores en Inmuebles, a través del cual, junto con mi equipo, pongo a disposición de los socios inversores oportunidades de inversión inmobiliarias con el fin de hacer crecer su patrimonio. Más información en: <www.clubdeinversoreseninmuebles.com>.

JuanHaro.com
Dinero, Inversiones e Inmuebles

LA ESCUELA DE INVERSIÓN
CLUB DE INVERSORES EN INMUEBLES

#LosTrucosDeLosRicos2

Los grandes inversores inmobiliarios tienen visión y son cazadores de talento. Ven el futuro con claridad y sin miedos, y disponen de un equipo con talento y pasión.

@juanharo

Epílogo

De nuevo mi más sincera felicitación por llegar hasta el final, amigo lector e inversor. Lo más preciado en este mundo es el conocimiento. Gracias a que nunca he dejado de aprender, he podido seguir sumando. ¡Enhorabuena! Has apostado por mejorar, por descubrir nuevos caminos. Deseo que muchos de estos 92 trucos te sirvan para seguir comprando inmuebles, crear tu patrimonio y lograr vivir de las rentas. Si me lo permites, también te recomiendo encarecidamente los otros 92 trucos de la primera parte del libro *Los trucos de los ricos*. Seguro que más de uno será una ayuda para que logres hacer crecer tu dinero, proteger tu patrimonio y pagar menos impuestos legalmente.

Todos los trucos de este libro están basados en experiencias de mis empresas, clientes y colaboradores. Son ejemplos reales, no son teoría, y ofrecemos todos los servicios aquí mencionados para ayudar a que más personas con mentalidad inversora puedan imitar los «trucos de los ricos». Por tanto, si deseas profundizar, aquí nos tienes a tu entera disposición.

¡Que tengas todo el éxito del mundo!

Agradecimientos

A mi mujer, Belén Fernández, por su fortaleza, profesionalidad, intuición y amor continuo.

A mis hijos, Daniel y Sara, por ser diferentes y grandes seres humanos.

A mi madre Pilar, por su corazón, generosidad y amor infinito.

A mis hermanas, Mar y Susana, por su paz, cariño y tenacidad.

A mi gran y añorada abuela, Mina, por cuidar de mí cuando vivía y ahora desde el cielo.

A mi padre, Andrés, por enseñarme el valor de la disciplina y la constancia.

A mi familia, por su apoyo en todo tipo de momentos.

A Ruth Morales, por todas sus enseñanzas, sugerencias, entusiasmo y su afán por perseguir siempre la excelencia.

A mi equipo profesional, que siempre me inspira y me ayuda a ser mejor.

A mi perro, *Coco*, por sus lecciones, infinita paz y amor.

Y gracias a todas las personas con las que me he ido encontrando en la vida, porque de cada una de ellas he aprendido algo.

Notas

1. Guillermo García, «Rich Paul, el Jorge Mendes de la NBA: De vender camisetas en un maletero a fabricar 950 millones en contratos», *MARCA*, 5 de diciembre de 2020. Disponible en: <https://www.marca.com/baloncesto/nba/2020/12/05/5fca484b268e3e19198b4622.html>. [Consulta: 06/01/2022]

1. Ley española de 1985 que liberó la duración de los contratos de arrendamiento de vivienda. Se liberalizó el mercado del alquiler, favoreciendo los intereses de los propietarios. Supuso un cambio de paradigma que flexibilizó sustancialmente el movimiento de los alquileres y la revisión de sus precios.

1. Esta información ha sido extraída de estas dos páginas: «Terreno para construir una casa (I)» (disponible en: <https://cmyk-arq.es/terreno-para-construir-una-casa/>) y «Terreno para construir una casa (II)» (disponible en: <https://cmyk-arq.es/terreno-para-construir-una-casa-2/>), en CMYK Arquitectos.

1. E. Esparza, «Reformar para alquilar. ¿Cómo influyen las mejoras en la renta?», pisos.com, 9 de agosto de 2019. Disponible en: <https://www.pisos.com/aldia/reformar-para-alquilar/1635539/?utm_source=newsletter&utm_medium=email&utm_term=destacado&utm_campaign [Consulta 06/01/2022]

2. Rocío Ruiz, «Invertir en vivienda en alquiler ofrece retornos del 7,7 %», *Expansión*, 24 de noviembre de 2019. Disponible en: <https://www.expansion.com/economia/2019/11/24/5dd7bfbc468aebf6358b465f.html>. [Consulta: 06/01/2022]

1. «Proyección de la población de España», Instituto Nacional de Estadística, publicado el 28 de octubre de 2014.

2. «El 70 por ciento de los jubilados en España vive sólo con su pensión pública», *Cinco Días*, 20 de octubre de 2016. Disponible en: <https://cincodias.elpais.com/cincodias/2016/10/19/economia/1476890009_299406.html>. [Consulta: 06/01/2022]

Los trucos de los ricos 2ª parte
Juan Haro

No se permite la reproducción total o parcial de este libro,
ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión
en cualquier forma o por cualquier medio, sea este electrónico,
mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos,
sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción
de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito
contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes
del Código Penal)

Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos)
si necesita reproducir algún fragmento de esta obra.
Puede contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com
o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47

© del diseño de la portada: Planeta Arte & Diseño

© Lincayen Investment, 2022

© de las imágenes: Adobe / De Agostini Picture Library/ Album

© Centro de Libros PAPF, SLU., 2012, 2022
Deusto es un sello editorial de Centro de Libros PAPF, SLU.
Av. Diagonal, 662-664
08034 Barcelona
www.planetadelibros.com

Primera edición en libro electrónico (epub): marzo de 2022

ISBN: 978-84-234-3360-5 (epub)

Conversión a libro electrónico: Realización Planeta

¡Encuentra aquí tu próxima lectura!

¡Síguenos en redes sociales!

Ellos, los fascistas

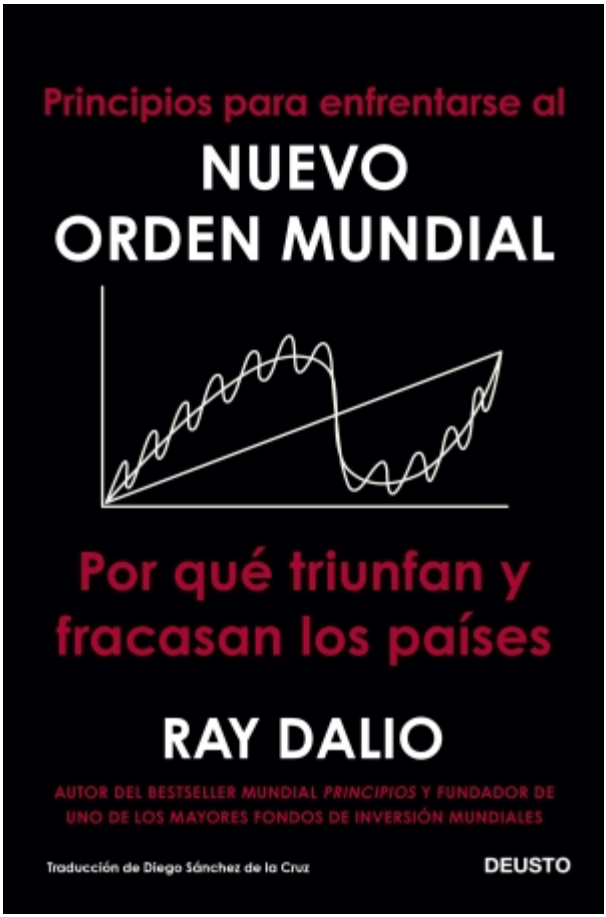
Rodrigo, Javier
9788423434596
224 Páginas

Cómpralo y empieza a leer

En los últimos años ha tenido lugar un resurgir y una popularización

del término «fascista» para conceptualizar fenómenos políticos más bien recientes, como el crecimiento de los partidos de ultraderecha y la consagración de las «democracias iliberales». Sin embargo, lo que un día fue un adjetivo calificativo que designaba una realidad muy concreta de la Europa de entreguerras, hoy en día se emplea como epíteto descalificativo de forma muy laxa y para denigrar al adversario político. En este libro, dos historiadores expertos en las guerras y dictaduras del siglo pasado desgranan las nuevas narrativas que estructuran el debate político contemporáneo y estudian si la revitalización de los fenómenos políticos nacionalistas y xenófobos se corresponde realmente con el contexto originario en el que tenía sentido usar el término fascista. Ellos, los fascistas proporciona al lector no especializado herramientas analíticas y conceptuales desde la historiografía y la ciencia política para entender qué fue realmente el fascismo y si es posible que vuelva a tener lugar en nuestra época. Una obra imprescindible para diseccionar y comprender el concepto de moda en España y Europa durante la última década, y para estar vacunados frente al empleo torticero de la terminología política.

Cómpralo y empieza a leer



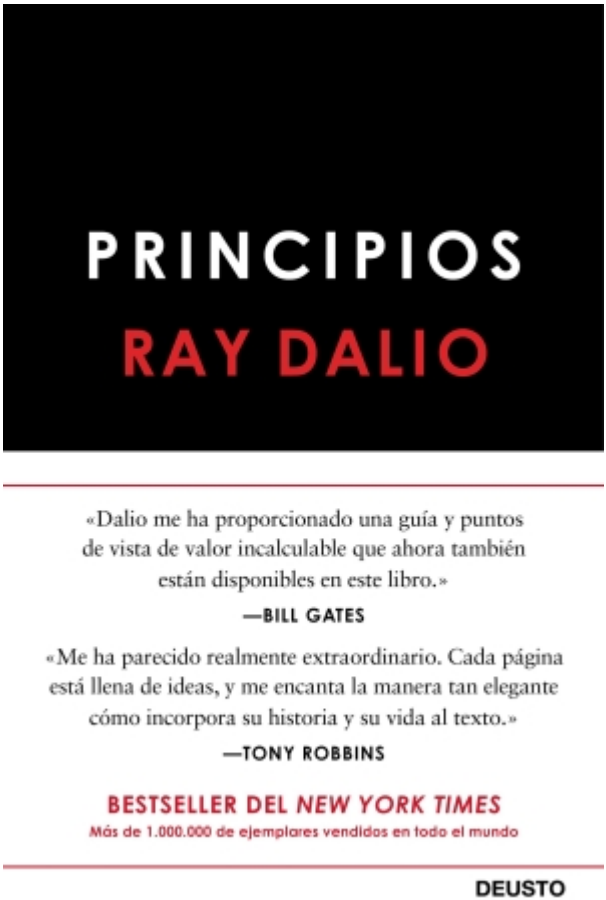
Principios para enfrentarse al nuevo orden mundial

Dalio, Ray
9788423433766
672 Páginas

Cómpralo y empieza a leer

Los tiempos que vienen serán radicalmente diferentes a los que hemos vivido hasta ahora, pero se parecerán mucho a otras etapas de la historia. Esta es la principal conclusión a la que ha llegado el experto inversor Ray Dalio, después de un titánico estudio de episodios análogos al presente en los últimos quinientos años: los ciclos históricos siempre han sido muy similares entre ellos. Después de su bestseller mundial Principios, Dalio vuelve con un nuevo libro, en el que descubre los ciclos que explican del auge y la caída de los grandes imperios, como el holandés, el inglés y el estadounidense. En nuestros días, aparentemente, asistimos al declive de Estados Unidos, y al progresivo ascenso de China como potencia dominante. Si hacemos caso a estas «señales», interpretadas bajo un análisis comparativo con periodos históricos anteriores, estamos a las puertas del alumbramiento de un nuevo orden mundial. En este libro encontraremos una panorámica global de las fuerzas que han impulsado históricamente el éxito de los países y su posterior decadencia. La historia se repite, sostiene Dalio, en un «Gran Ciclo arquetípico»: todos los nuevos imperios han vivido una fase de liderazgo, crecimiento pacífico y prosperidad; una pérdida de competitividad y productividad, con una crisis fruto de la sobreexpansión; y un periodo de declive, en la forma de pérdida de poder financiero, conflictos internos y guerras o revoluciones. Todas estas «señales», que podemos identificar también hoy, preludian la consagración de la nueva potencia mundial, reiniciándose de nuevo el «Gran Ciclo». Basándose en este descubrimiento de los patrones del cambio económico y social, Dalio aspira también a brindar algunas valiosas pistas, para líderes políticos y empresariales y para todos nosotros, sobre cómo puede ser el futuro próximo. El «Steve Jobs del mundo de la inversión», como ha sido apodado, nos ofrece un mapa incomparable que nos permitirá anticipar el porvenir a partir del estudio del pasado.

Cómpralo y empieza a leer



Principios

Dalio, Ray
9788423430079
608 Páginas

Cómpralo y empieza a leer

En 1975, Ray Dalio fundó Bridgewater Associates desde su

pequeño apartamento de Nueva York. Cuarenta años después, Bridgewater es la quinta compañía privada más importante de Estados Unidos (Fortune) y ha conseguido ganar más dinero para sus inversores que cualquier otro hedge fund en la historia (Bloomberg). A lo largo de su trayectoria, Dalio ha descubierto un conjunto de principios únicos que considera la base de su éxito y que ahora comparte con todos nosotros. En este libro repasa su trayectoria, haciendo mayor hincapié en sus errores que en sus aciertos, pues destaca que estos errores han sido su principal fuente de aprendizaje. Un conocimiento que surge de la experiencia y que le permitió, tras acabar arruinado en 1982, ser uno de los únicos gestores capaces de capear con éxito la crisis financiera de 2008. Ray Dalio, que ha sido apodado "el Steve Jobs de la inversión", te invita a descubrir estos principios y a ponerlos en práctica para conseguir todo lo que te propongas.

Cómpralo y empieza a leer

El método Lean Startup

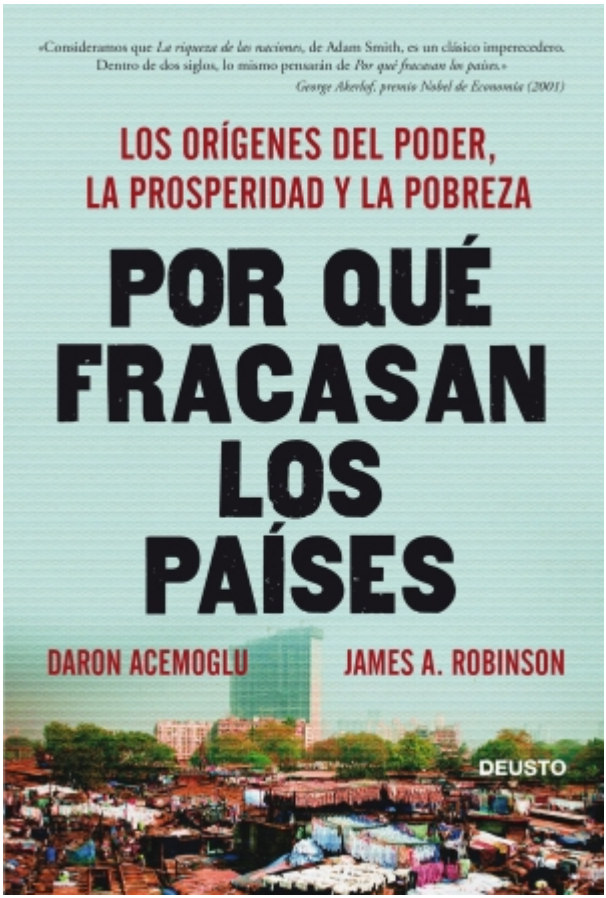
Ries, Eric
9788423412556
320 Páginas

Cómpralo y empieza a leer

El método Lean Startup supone un nuevo enfoque que se está

adoptando en todo el mundo para cambiar la forma en que las empresas crean y lanzan sus productos. Eric Ries define una startup como una organización dedicada a crear algo bajo condiciones de incertidumbre extrema. Esto se cumple tanto para aquellas personas que trabajan en el garaje de su casa como para un grupo de profesionales experimentados de una de las empresas que aparecen en el ranking de la revista Fortune. Lo que todos ellos tienen en común es la misión de traspasar la incertidumbre para encontrar el camino hacia un negocio sostenible. El enfoque que el autor nos muestra en El método Lean Startup hace que las empresas sean más eficientes en el uso del capital y que apoyen de manera más efectiva la creatividad humana. Se trata de poner en marcha diversas prácticas que acortan el ciclo de desarrollo del producto, miden el progreso real sin recurrir a los indicadores vanidosos y ayudan a entender qué es lo que realmente quieren los consumidores. Además, este método permite a la empresa cambiar de dirección con agilidad y alterar¡ los planes minuto a minuto. En lugar de despilfarrar tiempo diseñando elaborados planes de negocio, el método Lean Startup ofrece a los emprendedores de empresas grandes y pequeñas la mejor manera para poner a prueba de forma continua su visión, para adaptarla y ajustarla antes de que sea demasiado tarde.

Cómpralo y empieza a leer



Por qué fracasan los países

Acemoglu, Daron
9788423413010
608 Páginas

Cómpralo y empieza a leer

Nogales (Arizona) y Nogales (Sonora) tienen la misma población,

cultura y situación geográfica. ¿Por qué una es rica y otra pobre? ¿Por qué Botsuana es uno de los países africanos con mayor desarrollo y, en cambio, países vecinos como Zimbabue, Congo o Sierra Leona están sumidos en la más desesperante pobreza? ¿Por qué Corea del Norte es uno de los países más pobres del mundo y Corea del Sur uno de los más prósperos? Por qué fracasan los países responde a estas y otras cuestiones con una nueva y convincente teoría: la prosperidad no se debe al clima, a la geografía o a la cultura, sino a las políticas dictaminadas por las instituciones de cada país. Debido a ello, los países no conseguirán que sus economías crezcan hasta que no dispongan de instituciones gubernamentales que desarrollen políticas acertadas. Asimismo, los autores responden a las siguientes cuestiones: • China está creciendo a un ritmo trepidante. ¿Hasta cuándo podrá seguir creciendo al mismo ritmo? ¿Acabará por aplastar al mundo occidental? • ¿Hasta cuándo será Estados Unidos una potencia mundial? ¿Su sistema económico es apto para competir en las próximas décadas? • ¿Cuál es el mejor método para sacar de la pobreza a millones de personas? ¿Realmente las ayudas de Occidente ayudan a erradicar las hambrunas? A través de una cuidada selección de ejemplos históricos y actuales (desde la antigua Roma pasando por los Tudor y llegando a la China moderna) los reconocidos profesores Daron Acemoglu y James A. Robinson harán que usted vea el mundo, y sus problemas, de un modo completamente distinto.

Cómpralo y empieza a leer